

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ISSN 2076-5843

ВІСНИК ЧЕРКАСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Виходить 4 рази на рік
Заснований у березні 1997 року

№ 2. 2018

Черкаси – 2018

**Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009**

Матеріали «Вісника» присвячені актуальним соціально-економічним проблемам України та зарубіжних країн в умовах поглиблення і розширення глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Наукові статті рекомендовані викладачам, аспірантам, студентам, а також усім, хто цікавиться соціально-економічною проблематикою.

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань України (наказ МОН України від 15.04.2014 №455).

Випуск № 2 наукового журналу Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол №6 від 17.04.2018).

Головна редакційна колегія:

Черевко О.В., д.е.н., проф. (головний редактор); *Боєчко Ф.Ф.*, член-кор. НАПН України, д.б.н., проф. (заступник головного редактора); *Корновенко С.В.*, д.і.н., проф. (заступник головного редактора); *Кирилюк С.М.*, д.е.н., проф. (відповідальний секретар); *Архипова С.П.*, к.пед.н., проф.; *Біда О.А.*, д.пед.н., проф.; *Гнезділова К.М.*, д.пед.н., проф.; *Головня Б.П.*, д.т.н., доц.; *Гусак А.М.*, д.ф.-м.н., проф.; *Десятов Т.М.*, д.пед.н., проф.; *Земзюліна Н.І.*, д.і.н., проф.; *Жаботинська С.А.*, д.філол.н., проф.; *Кузьмінський А.І.*, член-кор. НАПН України, д.пед.н., проф.; *Кукурудза І.І.*, д.е.н., проф.; *Лизогуб В.С.*, д.б.н., проф.; *Ляшенко Ю.О.*, д.ф.-м.н., доц.; *Марченко О.В.*, д.філос.н., проф.; *Масненко В.В.*, д.і.н., проф.; *Мінаєв Б.П.*, д.х.н., проф.; *Морозов А.Г.*, д.і.н., проф.; *Перехрест О.Г.*, д.і.н., проф.; *Поліщук В.Т.*, д.філол.н., проф.; *Селіванова О.О.*, д.філол.н., проф.; *Чабан А.Ю.*, д.і.н., проф.; *Шпак В.П.*, д.пед.н., проф.

Редакційна колегія серії:

Кукурудза І.І., д.е.н., проф. (відповідальний редактор напряму «Економічна теорія»); *Процаликіна А.М.*, к.е.н., доц. (відповідальний секретар напряму «Економічна теорія»); *Назаренко С.А.*, д.е.н., проф. (відповідальний редактор напряму «Менеджмент та економічна безпека»); *Зачосова Н.В.*, д.е.н., доц. (відповідальний секретар напряму «Менеджмент та економічна безпека»); *Андрусак В.М.*, к.е.н., доц.; *Врубель Ю.* д.е.н., проф. (Польща); *Волейшо Я.*, д.е.н., проф. (Польща); *Єжі Веславські*, д.е.н., проф. (Польща); *Єфіменко Н.А.*, д.е.н., проф.; *Кирилюк С.М.*, д.е.н. проф.; *Пасєка С.Р.*, д.е.н., проф.; *Петрова І.Л.*, д.е.н., проф.; *Пузіков В.В.*, д.е.н., проф. (Білорусь); *Прямухіна Н.В.*, д.е.н., доц.; *Соловійов В.М.*, д.ф.-м.н., проф.; *Штильова В.О.*, д.е.н., доц.

Адреса редакційної колегії:

18000, Черкаси, бульвар Шевченка, 81,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
кафедра економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки. Тел. (0472) 37-11-15
web-сайт: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/index>
e-mail: econom@cdu.edu.ua

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

УДК 332.1

Добрик Лілія Олександрівнак.е.н., доцент, докторант
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна
liliadobrik@gmail.com**ПЕРЕДУМОВИ І ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК РЕГІОНУ**

***Анотація.** У статті досліджено передумови та чинники впливу на соціально-економічний розвиток регіону. Визначено ступінь впливу кожного чинника на соціальну та економічну складові сталого розвитку регіону, які є ключовими в розвитку регіону на сучасному етапі. У результаті запропоновано формування концепції сталого регіонального розвитку, основаної на ефективному управлінні чинниками впливу на соціально-економічний розвиток, визначено стратегічну мету соціально-економічного розвитку будь-якого регіону України, надані пропозиції завдань, реалізація яких дозволить досягти визначеної стратегічної мети.*

***Ключові слова:** соціально-економічний розвиток; регіон; чинники, передумови, фактори впливу, розвиток людського потенціалу.*

Постановка проблеми. За останнє десятиріччя відбуваються трансформаційні процеси, які стрімко змінюють характер регіонального розвитку як на національному, так і на регіональному рівнях. У цьому контексті необхідно формувати механізми для стимулювання регіонального соціально-економічного розвитку, які б сприяли вирівнюванню розвитку регіонів. На сьогодні задекларовано нові підходи до реформування системи управління регіональним розвитком на основі кращого європейського досвіду. Окреме місце серед напрямів регіонального розвитку відведене територіальному аспектові заходів, спрямованих на зміцнення центрів зростання як потенційних рушіїв розвитку відповідних територій, розбудову економічної та соціальної доступності слаборозвинутої периферії та усунення загального соціально-економічного дисбалансу. Сприятлива матеріальна та нематеріальна інфраструктура й відповідний потенціал є необхідною передумовою досягнення широкого кола узгоджених цілей регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Вивченню та аналізу різних передумов нерівномірного розвитку національних економік та, зокрема, чинників впливу на соціально-економічний розвиток, присвячено численні наукові публікації вітчизняних та закордонних учених. Серед них можна виокремити праці З. Варналія, З. Герасимчук, М. Долішнього, А. Маршалла, Ф. Перру, М. Портера, П. Потье, Дж. Фрідмана, Дж. Харвея, Т. Хегерстранда, М. Галдіна, Б. Данилишина, І. Сторонянську, Н. Мікулу, А. Мокія, М. Барановського, В. Василенко, В. Руденко. Накопичення проблем, пов'язаних з впливом різних чинників на регіональний розвиток, зумовило серйозне зацікавлення ними науковців та проведення досліджень, спрямованих на їх розв'язання. Але автори обмежуються аналізом показників, які характеризують нерівномірність регіонального розвитку та не пов'язують її з пріоритетами сталого розвитку держави. Проте характерним є те, що чинники впливу на соціально-економічний розвиток регіонів в Україні за умов впливу військового конфлікту, політичної кризи, нових умов господарювання та впливу євроінтеграції

ще недостатньо досліджено. Все це і зумовило вибір теми даного дослідження, визначило мету, послідовність викладу.

Метою статті є обґрунтування необхідності теоретичних досліджень чинників впливу на соціально-економічний розвиток регіонів України та розробки практичних рекомендацій щодо управління ними.

Викладення основного матеріалу. Формування ринкових відносин в країні найчастіше призводить до посилення диференціації матеріального положення людей. Процес підвищення рівня життя населення регіону є його соціально-економічним розвитком. Який включає в себе такі аспекти, як: зростання виробництва та доходів; зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах регіону; зміни в суспільній свідомості; оновлення традицій та звичаїв. Це збільшення кількості та якості суспільних та приватних благ (товарів, робіт, послуг), що надаються населенню, в тому числі і отриманих при взаємовигідному обміні з іншими регіонами.

Сталий соціально-економічний розвиток регіону передбачає вибір такого засобу, реалізація цілей якого, на даний момент, посприє їх досягненню у майбутньому. Такий багатоаспектний процес розглядається з точки зору сукупності різних соціальних та економічних цілей, раціонального та обґрунтованого використання потенціалу регіону, що збереже ресурси для майбутніх поколінь.

Зміст розвитку регіонів може сильно відрізнятись. Дійсно, розвиток різних міст і сільських територій України за своїм змістом принципово різняться, і ця різниця зумовлена не тільки вихідним рівнем розвитку, а й особливостями кожного регіону, його виробничою структурою, географічним положенням, виробничою спеціалізацією тощо.

Сталий розвиток держави залежить від стану та соціально-економічного розвитку регіонів, що її утворюють. Організація державного управління, організована структура законодавчої і виконавчої влади, розмежування повноважень між окремими гілками влади – все це призводить до підвищення успішності соціально-економічного розвитку регіонів.

У міжрегіональному порівнянні, так само, як і в міжнародному аналізі, можна використовувати індекс розвитку людини та інші аналогічні показники.

Людський розвиток (розвиток людського потенціалу) було визначено у всесвітній серії глобальних Доповідей про людський розвиток, які публікуються Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) як процес забезпечення людей більш широким вибором у всіх аспектах людського життя, головним з яких є можливість прожити довге і здорове життя, придбати знання і мати доступ до ресурсів, необхідних для гідного рівня життя [4].

Світ як і раніше зіштовхується з багатьма складними проблемами розвитку. Деякі з них носять затяжний характер (знедоленість), деякі поглиблюються (нерівність), а деякі виникають (екстремізм з проявом насильства). Деякі носять глобальний (гендерна нерівність), деякі регіональний (нестача води), а деякі - локальний характер (стихійні лиха). Більшість проблем взаємно підсилюють одна одну: зміна клімату знижує продовольчу безпеку; стрімка урбанізація веде до маргіналізації міської бідноти. Незалежно від своїх масштабів, ці виклики мають негативний вплив на добробут людей.

Нестримно зростаюче населення планети до 2050 р. імовірно досягне близько 9,7 млрд. чол., що спричинить п'ять основних наслідків: велику урбанізацію, старіння населення, зростання середнього класу, міграцію і збільшення чисельності молоді. У 2014 р. більше половини світового населення мешкала в міській смузі, до 2050 р. це значення може зрости до 2/3, коли містам доведеться вміщувати ще близько 2,5 млрд. чол. Очікується, що до 2030 р. у світі налічуватиметься 41 мегаполіс, і в кожному мешкатиме понад 10 млн. чол. [2].

Україна переходить в нову епоху історії і Український народ отримує унікальний шанс побудувати нову Україну. Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої сторони, Україна отримала інструмент та дороговказ для своїх перетворень. Виконання вимог цієї Угоди дає можливість Україні

в подальшому стати повноцінним членом в Європейському Союзі. Такими вимогами є відповідність Копенгагенським критеріям - параметрам, яким мають відповідати держави-члени Європейського Союзу [8].

Сучасний світ загальної конкуренції та глобальних викликів, браку природних, фінансових, людських ресурсів спонукає всіх суб'єктів різних ринків шукати нові можливості для розвитку, використовувати власні переваги та можливості для отримання кращого доступу до ресурсів.

Зміна підходів до регіонального розвитку, що відбулась в Європі та відбувається в Україні, спрямована на посилення ролі регіонів, органів публічної влади в регіонах у власному стратегічному плануванні та власному розвитку [9].

Питання підготовки стратегій розвитку регіонів регулюється Постановою КМУ від 11 листопада 2015 р. № 932 «Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів» [10].

Важливим методологічним завданням є визначення чинників впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, що забезпечать рух регіональної соціально-економічної системи по траєкторії стійкого розвитку.

Сутнісна характеристика чинників впливу на соціально-економічний розвиток регіонів за пріоритетністю значення їхньої дії полягає у тому, що насамперед розглядаються ті чинники, вплив яких у конкретній період є найбільшим. Але для того, щоб вияснити, вплив якого чинника є найбільшим, тобто який з чинників є пріоритетним, необхідно все-таки спочатку проаналізувати всі чинники. На сьогодні, можна визначити ряд чинників, які здійснюють зростаючий вплив на розвиток регіонів.

Природно-ресурсні та кліматичні чинники. Характеризують наявність в регіоні немобільних ресурсів, таких як: ліси, річки, корисні копалини, землі з урахуванням сільськогосподарського призначення й ґрунтового покриття, фауністичні ресурси тощо. Підкреслюють особливості природного середовища (зокрема, середньорічні температури, середньорічну кількість опадів, тривалість опалювального сезону), рекреаційні умови проживання населення, екологічну ситуацію в регіоні і впливають на стандарти і спосіб життя населення [11]. Здійснюють вплив на розвиток в регіоні рекреації, туристичної та санаторно-курортної галузі.

Транспортно-географічні чинники. Характеризують географічне положення регіону, його близькість до центральних транспортних розв'язок та основних магістралей. По яким здійснюється рух товарів. Крім цього, є додатковий фактор розвитку придорожного сервісу, що сприятливо впливає на розвиток регіону в цілому. Під впливом цього чинника створюються специфічні економічно вигідні умови для розвитку різних видів людської діяльності, що виникають на основі зростання функціональної зв'язаності, контактності, мобільності, взаємної проникності та доповнюваності різних елементів регіональних соціальних систем.

Демографічні чинники. Демографічною ситуацією в регіоні визначається трудовий потенціал. Стан населення на конкретній території на визначену дату. Під станом населення розуміють не тільки кількість населення, але і його якісні характеристики: розподіл населення за віком, за статтю, за рівнем освіти, за конфесійною приналежністю, за культурними традиціями тощо. Однією з основних причин, які стримують соціально-економічний розвиток регіонів України, є демографічна криза. Відбувається звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу через низький рівень народжуваності, високий рівень смертності, трудову еміграцію працездатного населення, скорочення тривалості життя, погіршення вікової структури, зниження чисельності економічно активного населення, що призводить до щорічного зниження рівня трудового потенціалу та скорочення людських ресурсів регіонів [1].

Екологічні чинники. Характеризують рівень антропогенного забруднення довкілля. Використання екологічно безпечних технологій, ефективного механізму збереження джерел прісних та мінеральних вод, заходи з забезпечення населення екологічно-чистою питною водою, захист річок, потоків та водойм від засмічення і забруднення промисловими та побутовими стоками. Вчасність реконструкцій та капітальних ремонтів діючих очисних споруд. Створення нових сміттєзвалищ, а також відкриття підприємств з переробки промислових та побутових відходів в регіоні. Ступінь вирішення проблеми збору і утилізації побутового сміття. Проведення і реалізація, вказаних заходів позитивно впливає на соціально-економічний розвиток.

Інфраструктурні чинники. Інфраструктура (виробнича, соціальна, науково-технічна, екологічна, інтелектуальна) є тим, що стримує розвиток регіону чи стимулює його. Розвинута інфраструктура регіону - це посилена безпека та сильніші зв'язки мешканців та економіки. Розвиток інфраструктури залежить від специфіки галузей і регіонів і здійснюється відповідно до змін у виробничій сфері. Структура виробництва в сучасних умовах характеризується зростаючою орієнтацією не на галузеву, а на регіональну систему господарювання. Інфраструктура сучасного міста, якість міського середовища визначається діяльністю комплексу галузей міського господарства, що забезпечують населення міста і виробництво. Інфраструктура займає ключове місце в розвитку економіки, оскільки її існування пов'язане зі станом продуктивних сил і територіальним поділом праці, а також ефективністю функціонування сфери матеріального виробництва [6]. Інфраструктурне облаштування економіки регіонів з одного боку залежить від темпів модернізації, а з іншого – сама виступає постачальником соціально-економічного розвитку регіонів.

Виробничо-промислові чинники. Розвиток промисловості регіону передбачає раціональне і більш повне використання природно-ресурсного потенціалу з урахуванням вимог екологічної безпеки, урахування внутрірегіональних демографічних особливостей, рівня зайнятості, використання трудового та кадрового потенціалу, налагодження міжрегіональних зв'язків у межах єдиного простору України, а також розвиток міжнародної промислової інтеграції.

Фінансово-економічні чинники. Одним з найбільш важливих фінансово-економічних чинників розвитку будь-якого регіону України є забезпеченість природними ресурсами, розвинений промисловий сектор, інфраструктура, зовнішні і внутрішні економічні зв'язки, ринкова кон'юнктура, кваліфіковані трудові ресурси, обсяг бюджетних доходів, привабливі умови для інвестування, ступінь залежності від зовнішніх джерел ресурсів та енергії. Які пов'язані з рівнем соціально-економічного розвитку країни і кожного конкретного регіону, з рівнем та структурою зайнятості в суспільному виробництві; рівнем грошових доходів жителів та їх диференціацією серед окремих соціальних груп, з обсягом й структурою товарної пропозиції, досягнутим рівнем споживання товарів та послуг, із структурою індивідуального споживчого бюджету, а також з характером і типом власності на підприємствах регіону [7].

Військово-політичні чинники. Внаслідок воєнного конфлікту найбільший збиток нанесений підприємствам добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування. Крім зростання ризиків для функціонування підприємств Донбасу, не меншої шкоди завдано промислому виробництву й через порушення налагоджених зв'язків «сировина-виробництво-збут» з іншими регіонами країни. Із загостренням кризи проявились проблеми промислового комплексу регіонів, які накопичувались роками: надмірна залежність від зовнішньої кон'юнктури на ринках основних експортних товарів, висока енерго- та матеріалоємність виробництва, що стало причиною різкого зростання собівартості, дефіцит коштів для модернізації основних фондів, скорочення збуту на внутрішньому ринку через зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення.

Чинники державного впливу та регіональної політики. Можливість використання діючого механізму регулювання економічного розвитку регіону. Фактори регіональної політики держави [13]. Під цим поняттям розуміють одночасно і державне регулювання територіального суспільного розвитку, і регулювання розвитку регіонів, що здійснюється центром. Базовим об'єктом регіональної політики в Україні зараз є обласний регіон. Зокрема, проблеми депресивних регіонів не можуть бути вирішені їх власними силами, потребують постійної уваги і фінансової допомоги з боку держави.

Чинники громадської, культурної та соціальної діяльності. Пріоритетними завданнями у сфері соціальної інфраструктури є забезпечення випереджаючих темпів розвитку комунікаційної та торговельної інфраструктури, проведення житлово-комунальної реформи з метою забезпечення належного рівня обслуговування населення. В групу вказаних чинників входить забезпеченість населення житлом, дитячими дошкільними установами, загальноосвітніми школами, медичними установами (лікарнями, поліклініками, аптеками), об'єктами культури (театрами, кінотеатрами, танцювальними залами, клубами, бібліотеками), торгівлі (магазинами, ринками, об'єктами громадського харчування), побутового обслуговування (будинками побуту, хімчистками, пральнями), спортивними установами (стадіонами, спортивними залами) й таке інше, тобто об'єктами, що забезпечують населенню умови нормальної життєдіяльності, а також системи соціального захисту. Головним результатом соціально-економічного розвитку регіону має стати повноцінна здорова людина, поліпшення її життя, реалізація заходів по забезпеченню соціального захисту населення, розвитку охорони здоров'я, освіти і науки, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, створення сприятливих умов для гармонізації міжнаціональних і міжконфесійних відносин в усіх сферах життєдіяльності.

Техніко-технологічні чинники. Можливість оперативного впровадження науково-технічних досягнень. Темпи зростання промислового виробництва потребуватимуть збільшення споживання енергоносіїв. Запровадження енергозберігаючих технологій є основним резервом сталого енергозабезпечення та зменшення частки енергоносіїв на одиницю продукції.

Конкурентні чинники. Нестабільність соціально-економічного розвитку призвела до необхідності пошуку нових ринків збуту товарів на зовнішніх ринках, освоєння нових видів продукції та перепрофілювання виробництв. Відбувається зміна галузевої спеціалізації регіональної економіки, зокрема напрямів експортоорієнтованого виробництва [3]. Це є необхідним чинником задля зміцнення регіональних господарських комплексів та надання їм нових стимулів до розвитку.

Ринкові чинники. В залежності від конкретних особливостей та наявності в регіоні інфраструктури для розвитку бізнесу, визначених умов пільгового оподаткування можна визначити конкретні умови відтворення товарів і послуг, робочої сили. Ці показники визначають рух цін, розмірів виробництва, зайнятості, рівня життя населення. Основною характеристикою кон'юнктури ринку є ступінь збалансованості попиту і пропозиції. Така оцінка дозволяє діагностувати тип кон'юнктури регіонального ринку.

Чинники інвестиційної привабливості. Основна мета активації інвестиційної діяльності в регіоні полягає в тому, щоб через нарощування обсягів виробництва і поліпшення економічного стану суб'єктів підприємницької діяльності досягти підвищення рівня життя населення та збільшення обсягу джерел власних інвестиційних ресурсів [12].

Чинники продовольчої безпеки. В умовах формування регіональних продовольчих ринків продовольча безпека регіону має особливе значення. Рівень продовольчої безпеки в кожному регіоні визначається з урахуванням специфічних особливостей: природнокліматичних умов регіону, соціально-економічного становища, стану агропромислового виробництва і продовольчого ринку, достатності продовольства тощо. Продовольча безпека регіону залежить від здатності регіональної системи формувати і розподіляти продовольчі ресурси, стабільно забезпечувати всі категорії населення продуктами харчування на всій своїй території в достатній кількості, якості та асортименті

та від можливості різних груп населення придбати необхідну кількість продовольства високої якості. Завданням регіональних органів влади є забезпечення рівноправних умов для функціонування продовольчого ринку, зокрема створення реальних, а не декларативних можливостей продати свою продукцію усім виробникам, у тому числі і дрібним, боротьба з монополізацією продовольчого ринку перекупниками, створення умов для організації виробництва екологічно чистих продуктів харчування з маркою «біо». І тому регіональні особливості продовольчої безпеки зумовлюють всю сукупність загроз і небезпек, які впливають не тільки на безпеку і соціально-економічний розвиток регіону, а й країни в цілому.

Інформаційні чинники. Характеризують можливість вільного доступу кожного жителя регіону до всієї інформації, необхідність в якій виникає в процесі його діяльності, відпочинку та у побуті, відкритість органів місцевого самоврядування для діалогу з суспільством, формування рівнів інформаційних потреб та інформаційної культури населення, забезпечення інформаційної безпеки регіону і кожного його жителя. Перетворення інформаційних ресурсів регіону в стратегічний ресурс сталого і поступального розвитку, спрямованого на досягнення головної мети розвитку регіону - стабільного поліпшення якості життя всіх верств населення. Рівень інтеграції інформаційної інфраструктури регіону в національну і світову інформаційні системи.

Інституціональні чинники. Значно впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Характеризують ступінь завершеності в регіоні структурних перетворень та інституціональних ринкових реформ. Під інституціональним середовищем економічної системи розглядається сукупність соціокультурних, політичних і правових інститутів та взаємозв'язків між ними, які впливають на характер економічної діяльності людей та формування стійких структур їх взаємодії у межах економічної системи регіону [5].

Кожен із цих чинників формує умови для існування та життєдіяльності регіонів у новій якості, що потребує відповідного регулювання регіонального розвитку з боку держави. Більшої ефективності регулюванню і загалом державній регіональній політиці могло б надати застосування комплексного підходу до розвитку територій. На думку фахівців, у регіональній політиці необхідно перейти від політики вирішення точкових проблем до політики комплексного розвитку територій, комплексного планування територій. Тим самим можна досягти цілей забезпечення стабільного й ефективного розвитку регіонів.

Будь-якому регіону необхідно мати інформацію про те, як перераховані чинники сприяють підвищенню рівня соціально-економічного розвитку. Такі знання потрібні для того, щоб уміти управляти ними, а саме вчасно проаналізувати ці чинники і прийняти вірні рішення в різних областях, що стосуються регіонального розвитку. Слід зазначити, що роль кожного чинника постійно змінюється тому процес розвитку не можна розглядати як просту сукупність чинників, що діють в одному напрямку. Впорядкованість і структурованість чинників як відкритих динамічних систем, підвищує передбачуваність поведінки і напрямів змін кожного компонента, що безумовно, сприяє стійкості регіону в цілому.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи, можна визначити стратегічну мету соціально-економічного розвитку будь-якого регіону України. Вона полягає у становленні, на основі сприятливого інвестиційного клімату, високоефективної соціально орієнтованої економічної системи ринкового типу, яка забезпечить мотивацію до активної діяльності як основного засобу зростання добробуту населення і створить умови для збереження якості навколишнього середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу та інтеграції у світове економічне співтовариство.

Вирішення наступних завдань дозволить досягти визначеної стратегічної мети соціально-економічного розвитку регіону. А саме: за рахунок соціально-економічного зростання поліпшити якість життя та соціального забезпечення; створити умови для

продуктивної зайнятості населення; розвивати регіональний споживчий ринок; забезпечити населення якісними продуктами харчування, основними товарами масового попиту; розвивати рекреаційну сферу, незалежно від географічного розташування регіону (створення або оновлення вже існуючих національних парків, заповідників, парків культури та відпочинку, туристичних місць тощо); досягнення стійкої фінансової стабільності; ефективного використання існуючого виробничого потенціалу; послідовного нарощування інвестиційних ресурсів; раціональне використання природних ресурсів, науково-технічного та інтелектуального потенціалу регіону; створення єдиної регіональної системи зовнішньоекономічної діяльності, розширення виробничих, торгових і науково-технічних зв'язків з іноземними партнерами, збільшення експорту продукції, робіт, послуг; інформатизація всіх сфер соціально-економічної діяльності.

Виділення чинників соціально-економічного розвитку регіону є базисом для ефективного управління сталим розвитком регіонів, ґрунтованому на їх раціональній реалізації та використанні.

Список використаної літератури

1. Баб'як Г. П. Демографічні чинники та їх вплив на відтворення трудового потенціалу України / Г. П. Баб'як // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. - 2014. - № 1. - С. 362-366. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtt_2014_1_60.
2. Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй (2014). "Дорога до гідного життя до 2030 року: викорінювання знедоленості, перетворення умов життя усіх людей і захист планети". Узагальнююча доповідь Генерального секретаря Організації Об'єднаних Націй по порядку денному на період після 2015 року, А/69/700. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/700&referer=/english/&Lang=R
3. Дикий О.В. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів / О.В. Дикий // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". - 2011. №11. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=803>
4. Доповідь про людський розвиток 2016. Людський розвиток для усіх і кожного / Пер. з англ.; Програма розвитку ООН. - М.: Видавництво "Весь Світ", 2017. - 284 с.
5. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н.І. Литвиненко; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. - Д.: НГУ, 2015. - 310 с.
6. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації. Аналітичне дослідження// ГО «Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень», Фонд імені Фрідріха Еберта. - Київ, 2017. - 108 с.
7. Нудельман В.І. Для чого потрібні генплани територій. 07 січня 2017 року // Українська правда [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2017/01/7/7131578/>
8. Офіційний сайт Верховної Ради України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: Офіційний сайт Верховної Ради України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
9. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://old.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/home.xsp>
10. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>
11. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/region_Ukr-d43fd.pdf
12. Пігуль Н.Г. Соціальна інфраструктура: функціональне призначення та особливості розвитку / Н.Г. Пігуль // Економічний аналіз. - 2014. - Том 16. № 1. - С. 117-122.
13. Регіонально-адміністративний менеджмент: Навчальний посібник під ред. д. філос. н., проф. В. Г. Воронкової — К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2010. - 352 с. - С. 198- 223.
14. Табалова О. Є. Передумови виникнення регіональних асиметрій сталого розвитку в Україні / О. Є. Табалова // Фінансовий простір. - 2012. - № 3 (7). - С. 26-30.

References

1. Babiak H. P. (2014) The Demographic factors and their influence on the recreation of labour potential of Ukraine. *Sociallabour relations: theory and practice*. №1. 362-366. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtt_2014_1_60. (in Ukr)
2. General Assembly of United Nations (2014) *The road to dignity by 2030: ending poverty, transforming all lives and protecting the planet Summarizing lecture of the Secretary general of United Nations one after another daily on a period*

after 2015 A/69/700. Available at: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/700&referer=/english/&Lang=R (in Ukr)

3. Dykyi O.V. (2011) Basic priorities and mechanism of the strategic planning of socio-economic development of regions. *Electronic scientific professional edition the "Effective economy"* (electronic journal), №11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=803> (in Ukr)

4. Program of development of the UNO (2017). *Lecture about human development 2016. Human development for all and every*. Moscow: publishing House "the Whole World".

5. Lytvynenko N.I. (2015) *Institutional constituents of socio-economic development of country*. Dnepr: National Mining University (in Ukrainian)

6. Fond imeni Fridrikha Eberta (2017). *Infrastructure of regions of Ukraine. Priorities of modernisation. Analytical research*, Kyiv: HO «Poliskiy fond mizhnarodnykh ta rehionalnykh doslidzhen». (in Ukr)

7. Nudelman V.I. (2017) What the general layouts of territories are needed for. *Ukrainska pravda* (electronic journal) Available at: <http://www.pravda.com.ua/columns/2017/01/7/7131578/>

8. Ofitsiyniy sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

9. Ofitsiyniy sait Dnipropetrovskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. Available at: <http://old.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/home.xsp>

10. Ofitsiyniy sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>

11. National Institute for Strategic Studies (NISS) Available at: <http://en.niss.gov.ua/aboutus.html>

12. Pihul N.H. (2014) Social infrastructure: functional setting and features of development. *Economic analysis*, vol. 1, no. 71, pp. 117-122. (in Ukr)

13. Voronkova V. H. (2010) Regionally-administrative management. Kyiv: "Publishing house "Professional" (in Ukr)

14. Tabalova O. Ye. (2012) Pre-conditions of origin of regional asymmetries of steady development are in Ukraine. *Financial space*. vol. № 3 (7), pp. 26-30 (in Ukr)

Dobryk Liliia Oleksandrivna

Ph.D., associate professor, doctoral student
Dnipropetrovsk National University
of Railway Transport. ac V. Lazaryan,
liliadobrik@gmail.com

PREREQUISITES AND FACTORS OF INFLUENCE ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract

Introduction. The ongoing transformational processes are rapidly changing the nature of regional development. This is happening both at the national and regional levels over the past 10 years. In this context, it is necessary to form mechanisms for stimulating social and economic development. This will help to equalize the development of regions. Today, new approaches to reforming the system of managing regional development are identified. For this, the best European experience was used. A separate place among the directions of regional development is occupied by territorial measures. Which are aimed at strengthening the development of regions. In the article the preconditions and factors of influence on social and economic development of the region were investigated. The degree of influence of each factor is determined. As a result, variants of tasks were proposed. Solving such tasks will lead to the achievement of a strategic goal and effective management of regional development.

Purpose. The purpose of the article was to explain the need for theoretical studies of the factors influencing the social and economic development of the regions of Ukraine. Practical recommendations on managing the factors of influence on regional development were developed.

Results. The socio-economic development of the region is the process of raising the standard of living of its population. This process includes aspects. Increased production and income, changes in the structures of the region, changes in public consciousness. This is an increase in the amount of benefits that the population of the region receives. Therefore, it is necessary to choose a method that will help achieve goals in the future. The factors that have the greatest impact on regional development were considered. Natural and resource factors. Transport and geographic factors. Demographic factors. Environmental factors. Infrastructural factors. Industrial and industrial factors. Financial and economic factors. Military-political factors. Factors of state influence and regional policy. Factors of social, cultural and social activities. Technical and technological factors. Competitive factors. Market factors. Factors of investment attractiveness. Factors of food security. Information factors. Institutional factors. Each of these factors forms the conditions for the existence and life of the regions in a certain quality. And this requires appropriate regulation by the state.

Originality. We propose a transition to integrated development of regions. This will help achieve the goals of stable development. The study of each factor will lead to the skills of managing them in a complex. Respond to

changes in a timely manner. The role of each factor is constantly changing. Make prompt, correct decisions. In further research, the factors will be investigated.

Conclusion. Management of factors influencing regional development will help to build a pleasant investment climate. Which will lead to an efficient, economical regional system. The well-being of the population will improve. Conditions will be created for the preservation of the environment. Achieving stable financial stability. The allocation of factors of influence on the socio-economic development of the region is the basis for effective regional management. It is based on their rational implementation.

Keywords: socio-economic development; region; factors, preconditions, factors of influence, development of human potential.

*Одержано редакцією 27. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 10.03.2018 р.*

УДК 330.3

Тульчинський Ростислав Володимирович
кандидат економічних наук, доцент
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»
r_istu@ukr.net

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ

Анотація. У статті висвітлено класифікаційні ознаки нового регіоналізму. З'ясовано, що по відношенню до класифікації нового регіоналізму використовують різні підходи, а саме: розглядаючи регіоналізм одночасно як певні особливі взаємовідносини регіонів із світовим господарством та як політику; використовуючи макро-підхід, що вбачає в регіоналізмі позиціонування регіону у світовому господарстві; характеризуючи відношення до соціокультурної, економічної та політичної складових; характеризуючи як певний ліберальний громадський рух або як радикальні прояви, а також визначаючи його прояви у консерватизмі та сепаратизмі. Встановлено основні причини виникнення нового регіоналізму.

Ключові слова: регіоналізм, новий регіоналізм, регіоналізація, становлення регіоналізму, класифікація, розвиток, глобалізаційні процеси, регіональна парадигма.

Постановка проблеми. Розвиток глобалізації та інтеграції наприкінці минулого століття призвів до становлення більш складної міжнародної структури світового господарства, що, у свою чергу, стало підґрунтям для виникнення нових теорій та парадигм у світовій науці. Процеси, зумовлені глобалізацією, сприяли виникненню наукового дискурсу щодо теоретичних засад становлення регіональної економіки у складі просторових суспільних систем [3, с. 92].

Процеси посилення регіонального аспекту в глобалізаційному Європейському просторі сприяли виникненню в 90-х роках минулого століття парадигми «нового регіоналізму». Регіональна політика розвитку набуває рис стратегії згрупування ЄС, що означає переплетіння регіональної і соціальної політики. Парадигма нового регіоналізму спрямована на ефективне використання внутрішнього потенціалу регіонів за рахунок удосконалення інструментарію регіональної політики. На регіональній основі будується більшість глобальних моделей сталого розвитку, регіони розглядаються як сукупність утворень, з позицій можливостей їх подальшого зростання та включення в глобальні процеси, розвивається взаємозв'язок між регіональними і глобальними партнерами на субрегіональному рівні тощо. Також поширюються процеси регіоналізації не тільки на рівні міжнародних регіонів, а й у складі самих держав, тим самим розвиваючи внутрішній потенціал власних регіональних суб'єктів.

Але, необхідно зауважити, що становлення парадигми нового регіоналізму досі вимагає подальшого дослідження та обґрунтування його теоретико-методологічних засад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Дослідженню регіоналізму приділяється доволі багато уваги, зокрема, можна назвати доробки таких відомих зарубіжних вчених, що внесли вагомий внесок у нову регіональну парадигму, як Р. Арона, Ж. Зіллера, П. Ейдалота, Дж. Лафліна, Р. Каманьї, О. Кревуазьє, Д. Мілле, А. Паасі, Дені де Ружмона та інших науковців.

Функціонуванню нового регіоналізму приділи увагу у свої дослідженнях такі закордонні дослідники як Д. Андерсен, М. Верушевська, Л. Вірт, М. Гуннарсон, Б. Гурне, Ж. Зіллер, У. Ізард, С. Келроу, М. Кітінг, Е. Куннінгем, А. Макмастер, Е. Маркузен, К. Охмає, А. Пробст, Л. С. Рамірес, Ф. Содербаум, М. Сторпер, А. Скот, С. Тарроу, Б. Хеттне, П. Юкарайнен та ін. [5; 6; 7; 8; 9; 10]. Серед вітчизняних науковців, що присвятили праці проблемам нового регіоналізму та осмисленню теоретико-методологічних засад його становлення, необхідно відзначити: О. Білоруса, І. Бураковського, М. Бутко, Є. Василькова, А. Гальчинського, Б. Губського, М. Гетьманчук, А. Жицького, І. Зварич, Т. Кальченка, Д. Лук'яненка, Н. Мирну, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Рокочу, Е. Топалову, Ж. Ушакову, О. Чугріна, В. Чужикова, Г. Щедрова, І. Яковюка та ін. Відзначаючи значущість і вагомість наукового доробку закордонних та вітчизняних науковців, необхідно зауважити, що зосереджуючи увагу на тлумаченні сутності поняття регіоналізму, його класифікаційні ознаки залишаються недостатньо розкритими.

Метою статті є встановлення класифікаційних ознак нового регіоналізму. Для досягнення поставленої мети було з'ясовано класифікаційні ознаки регіоналізму різними науковцями та встановлено причини виникнення нового регіоналізму.

Викладення основного матеріалу. Для дослідження становлення нового регіоналізму в Україні важливим є розуміння не тільки сутності, а й різновидів цього явища. Це спонукає різних авторів до вивчення класифікаційних ознак регіоналізму.

Є. Харрел професор Оксфордського університету, класифікуючи регіоналізм, поділяє його на п'ять різновидів, а саме: регіоналізація, регіональне усвідомлення та ідентичність, регіональне міждержавне співробітництво, державна регіональна інтеграція та регіональна консолідація [8].

Отже, по-перше, регіоналізація як процес, що розповсюджується відносно автономно, зумовлений соціальною та економічною взаємодією бізнес-структур, громадських організацій та приватних осіб у вигляді неформальної інтеграції в межах регіону, що призводить до поглиблення економічної взаємодії та взаємозв'язків в межах географічного регіону. В результаті регіоналізації, на думку вченого, відбувається збільшення міграційних потоків, створення інформаційних каналів та комплексних соціальних мереж, що, у свою чергу, впливає на поширення спільних політичних уподобань, ідей та мислення та призводить до формування в регіонах транснаціонального громадського суспільства, створення нових форм ідентичності на над- та субнаціональному рівнях, міжурядових альянсів тощо.

По-друге, регіональне усвідомлення та ідентичність – під впливом внутрішніх (загальна релігія, історія, традиції) та зовнішніх (певне уявлення «іншого» частіше всього пов'язаного із загрозами регіональної безпеки і/або культурними викликами, що сприяє усвідомленню самобутності) факторів формується регіональна ідентичність, що має глибоке історичне коріння.

По-третє, регіональне міждержавне співробітництво – передбачає укладання міжурядових і/або міждержавних угод та створення відповідних режимів, а також погодження правил і механізмів проведення регулярних зустрічей глав урядів і/або

міністерств на неформальній основі. Ступінь інституціоналізації через можливу ступінь бюрократизму не гарантує результативності роботи. При цьому неформальний діалог як інструмент узгодження регіональних позицій може виявитися більш ефективнішим внаслідок оперативного реагування на зовнішні загрози та ризики.

По-четверте, державна регіональна інтеграція – політика держав відносно регіонів, що орієнтована на скорочення або скасування бар'єрів щодо взаємного соціокультурного та економічного обміну, формування спільної безпеки. Такий вид регіоналізму може відрізнитися у залежності від: обсягу охоплення проблем, ступеня гармонізації національних політик, інституціоналізації та централізації.

По-п'яте, регіональна консолідація – поєднує в собі чотири попередніх різновиди регіоналізму та може розглядатися як поява особливого, регіонального рівня взаємовідносин регіону з навколишнім світом та як особлива регіональна політика щодо регіональних проблем.

Необхідно звернути увагу на те, що С. Харрел розглядає регіоналізм одночасно як певні особливі взаємовідносини регіонів з світовим господарством та як політику, спрямовану на вирішення регіональних проблем, а в регіоналізації вбачає один із різновидів регіоналізму [8].

Б. Хеттне, досліджуючи регіоналізм, пропонує розглядати його з трьох позицій: виміру регіону, оцінки акторів, рівня регіону [5].

Вимірювання регіонів пропонується через: торговельні блоки; монетарний регіоналізм; регіоналізм в області безпеки; регіоналізм, пов'язаний з проблемами сталого розвитку (поєднання торгово-економічних і політичних регіональних процесів з такими як захист навколишнього середовища, міграція тощо).

Оцінка акторів позиціонування регіону на міжнародному ринку через представництво регіональної організації сприяє зростанню регіональної цілісності, ідентичності та формуванню регіональної ідеології.

Рівень регіону – «низький» (притаманний регіоналізму поділу регіонів за їх рівнем та масштабами відповідно до критеріїв розроблених Ф. Содербауманом [6]) та «високий» (коли динаміка розвитку регіону має структурні наслідки, внаслідок чого в силу інтенсифікації зв'язків відбувається переродження регіоналізму в мультирегіоналізм, що розглядається як перспектива регіоналізму, в межах якої можлива інституціоналізація нової структури світового господарства) види регіонів.

Науковець, використовуючи макро-підхід, вбачає в регіоналізмі позиціонування регіону у світовому господарстві через зростання торгівельних та інших відносин, що у подальшому своєму розвитку може призвести до наступної стадії розвитку регіоналізму – мультирегіоналізму у вигляді нової структури світового господарства.

М. Сеттерфілд визначає три різновиди регіоналізму, що можуть між собою поєднуватися, а саме [9]:

- суспільно-культурний – ґрунтується на переконанні більшості громади щодо власної самобутності та ідентичності, які об'єднує система спільних цінностей, поглядів, інтересів та потреб;

- економічний – об'єднання територій, яким притаманні специфічні особливості економічного розвитку, схожі і/або спільні методи господарювання, система зовнішніх та внутрішніх зв'язків та загально визнаних способів досягнення економічного ефекту;

- політичний – проявляється через політичні рухи на основі артикуляції інтересів різних частин суспільства щодо реалізації своїх вимог на державному рівні та отримання впливових важелів впливу.

На наш погляд, вченому вдалося більше охарактеризувати прояви самого регіоналізму по відношенню до соціокультурної, економічної та політичної складових, оскільки регіоналізм як явище є складним і включає в себе багато різнопланових процесів, у тому числі процес децентралізації, тому така класифікація не дає уявлення про сам регіоналізм.

Англійський вчений П. Кук виокремлює три основні форми регіоналізму [4, с. 47]: по-перше, державний громадянський регіоналізм – ґрунтується на вимогах справедливого ставлення держави до всіх без винятку регіонів на засадах неупередженості та рівноправності;

по-друге, поміркований автономний регіоналізм – зазвичай базується на етнічних і мовних засадах та передбачає намагання місцевою елітою перебрати на себе більшість повноважень відносно регіону і/або вимоги на право отримання автономії;

по-третє, радикальний сепаратистський регіоналізм – регіоналізм зводиться до сепаратизму через намагання регіонів утворити незалежні держави з правом на національне самовизначення.

Така класифікація різновидів регіоналізму дає більше уявлення про цю категорію та характеризує, з одного боку, як певний ліберальний громадський рух за рівноправність регіонів із різними ресурсними можливостями та соціально-економічним розвитком, а з іншого, як радикальні прояви сепаратизму.

М. Кітінґ дає більш розгалужену класифікацію нового регіоналізму, виокремлюючи шість основних «ідеальних» форм регіоналізму [1, с. 111-113]:

– консервативний регіоналізм – спрямований на обмеження модернізаційних змін з тенденцією до ізоляціонізму, апелює до домодерних реалій і цінностей;

– «буржуазний» регіоналізм – притаманний індустріально та соціально-економічно розвиненим регіонам, спрямований на індустріальний розвиток та подолання обмеження з боку держави, наголошуючи на створенні сучасних адміністративних та політичних структур;

– модерністський регіоналізм – деполітизоване та технократичне спрямування щодо вирішення проблем регіонального розвитку;

– прогресивний регіоналізм – передбачає справедливий перерозподіл ресурсів між регіонами держави, заснований на ідеї національно-визвольних рухів з метою подолання нерівномірного розвитку;

– популістський регіоналізм – ґрунтується на пред'явленні більш розвиненими регіонами претензій центру щодо перерозподілу податкових надходжень на користь менш розвинених регіонів;

– сепаратистський регіоналізм – вбачає домагання регіонів і/або національних меншин більшої самостійності від центру.

Найбільш вдала та розгалужена, на наш погляд, класифікація регіоналізму запропонована саме М. Кітінґом, яка дає чітке уявлення про регіоналізм, що може проявлятися у консерватизмі та сепаратизмі, а також мати «золоту середину» у вигляді прогресивного регіоналізму спрямованого на нівелювання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, наведена класифікація регіоналізму дає можливість обґрунтувати наявність великої кількості тлумачень сутності поняття «регіоналізм» та різні погляди науковців щодо цього явища в цілому. На наш погляд, необхідно розділяти економічний та політичний регіоналізм, а також розмежовувати регіоналізм та новий регіоналізм.

Щодо причин виникнення нового регіоналізму думки науковців в цілому збігаються та полягають у тому, що:

по-перше, становлення нового регіоналізму є відповіддю на глобалізаційні процеси через виникнення необхідності пошуку шляхів інтеграції територій, перш за все Європи, у світову систему ринків праці та капіталу;

по-друге, зростання ролі регіонів та збільшення їх впливу на макроекономічну ситуацію пов'язано із нагальною потребою більш повного використання можливостей та ресурсів розвитку, що мають місцевий характер;

по-третє, неспроможність урядів держав забезпечити відповідний рівень життя населення, задовольнити зростаючі потреби регіонів, подолати диспропорції економічного

розвитку та бідність, що спричинило свідоме перекладення частини відповідальності та функцій урядів на регіональний та місцевий рівень.

У свою чергу, це спонукало останніх до пошуку нових механізмів економічного розвитку регіонів, кооперування з приватним та громадським секторами тощо та становленню нового регіоналізму.

Подальшого дослідження вимагає розроблення економічних та управлінських детермінант становлення нового регіоналізму в Україні.

Список використаної літератури:

1. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – № 6 (40). – С. 67-116.
2. Константинов В. Еволюція наукових підходів до дослідження феномену регіоналізму в міжнародних відносинах / В. Константинов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. – 2012. – В. 38-39. – С. 20-22.
3. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України : теоретико-методологічні аспекти : монографія / С.О. Тульчинська. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 488 с.
4. Cooke, P. and Morgan, K. *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press, 1998, – 256 p.
5. Hettne B. Beyond the New Regionalism // *New Political Economy*. 2005. No 10/4.
6. Hettne B., Soderbaum F., Stalgren P. EU as Global Actor in the South // *Swedish Institute for European Policy Studies*. 2008. No 8. URL: <http://theorytalks.fileave.com/EU%20as%20global%20actor.pdf>.
7. Hnát Pavel European subregionalism in the process of Eastern Enlargement [Електронний ресурс] / Pavel Hnát // University of Tartu Official Site. – Режим доступу : <http://www.ceeisaconf.ut.ee/109100>
8. Hurrell, A. Regionalism in Theoretical Perspective. *Regionalism in World Politics: Regional Organizations and International Order* / Ed. by L. Fawcett, A. Hurrell. Oxford: Oxford University Press, 1995. pp. 37-73.
9. Setterfield, M.A. A model of Kaldorian traverse: cumulative causation, structural change and evolutionary hysteresis, 2002, – 233 p.
10. Storper, M. There surge of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies'. *European Urban and Regional Studies* v 2, 1995, – p. 191–221.

Reference

1. Kytynh, M. (2003), “New regionalism in Western Europe”, *Lohos*, vol. 6 (40), pp. 67-116. (in Ukr.)
2. Konstantynov, V. (2012), “*Evolution of scientific approaches to the study of the phenomenon of regionalism in international relations*”, *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Mizhnarodni vidnosyny*, Vol. 38-39, pp.20-22. (in Ukr.)
3. Tul'chyn's'ka, S. O. (2009), *Intelektual'no-innovatsijna modernizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Intellectual and innovative modernization of the ukrainian economy: theoretical and methodological aspects], NTUU «KPI», Kyiv, Ukraine. (in Ukr.)
4. Cooke, P. and Morgan, K. (1998), “*The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*”, *Oxford: Oxford University Press*, p. 256.
5. Hettne, B. (2005), “Beyond the New Regionalism”, *New Political Economy*, No. 10/4.
6. Hettne, B., Soderbaum, F. and Stalgren, P. (2008), “EU as Global Actor in the South” *Swedish Institute for European Policy Studies*, No 8. URL: <http://theorytalks.fileave.com/EU%20as%20global%20actor.pdf>.
7. Hnát, Pavel, “European subregionalism in the process of Eastern Enlargement” *University of Tartu Official Site*, available at: <http://www.ceeisaconf.ut.ee/109100>.
8. Hurrell, A. (1995), “Regionalism in Theoretical Perspective. *Regionalism in World Politics: Regional Organizations and International Order*”, *Oxford: Oxford University Press*, p. 37-73.
9. Setterfield, M.A. (2002), “A model of Kaldorian traverse: cumulative causation, structural change and evolutionary hysteresis”, 2002, p. 233.
10. Storper, M. (1995), “There surge of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies”, *European Urban and Regional Studies*, vol. 2, p. 191–221.

Tulchinsky Rostislav Volodymyrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

PHEI "Academician Yuriy Bugay International
scientific and technical university»

r_istu@ukr.net

CLASSIFICATION FEATURES OF NEW REGIONALISM

Abstract

Introduction. The new regionalism paradigm formation in Ukraine requires further research and substantiation of its theoretical and methodological principles, including the establishment of the classification features of the new regionalism.

Purpose. The purpose of the article is to establish the classification features of the new regionalism; for this purpose, various scholars clarified the classification features of regionalism and the reasons for the emergence of a new regionalism were identified.

Methods. In order to find out the classification features of the new regionalism, general scientific methods of research and special methods of scientific knowledge were used, namely dialectical, monographic, analysis and synthesis, as well as a systematic approach.

Results. The article clarifies the classification features of regionalism. It was established that E. Harrel considers regionalism at the same time as a certain special relationship of regions with the world economy and as a policy, classifying it divides into five varieties, namely: regionalization, regional awareness and identity, regional intergovernmental cooperation, state regional integration and regional consolidation. B. Hettne, using the macro-approach, sees in regionalism the positioning of the region in the world economy, which in its further development may lead to multi-regionalism in the form of a new structure of the world economy, and considers regionalism from three positions: the measurement of the region, the evaluation of actors, the level of the region. M. Kitting gives a more branched classification of new regionalism, singling out the six main "ideal" forms of regionalism: conservative, "bourgeois", modernist, progressive, populist, and separatist regionalism, which gives a clear idea of regionalism that can be manifested in conservatism and separatism, and also have a "golden mean" in the form of progressive regionalism. The article substantiates the reasons for the emergence of a new regionalism.

Originality. Because of the research, further development of the scientific and methodological principles of a new regionalism classification using the system approach, which gave the opportunity to identify the main causes of the emergence of new regionalism.

Conclusions. The definition of the classification features of regionalism has made it possible to establish that new regionalism should be viewed not as a process but as a phenomenon and to justify the reasons for the emergence of a new regionalism. The various approaches to the classification of regionalism substantiate the existence of a large number of interpretations of the "regionalism" concept's essence and different views of scholars. It has been established that regionalism must be divided into economic and political regionalism, as well as distinguish between regionalism and new regionalism.

Key words: regionalism, new regionalism, regionalization, formation of regionalism, classification, development, globalization processes, regional paradigm.

*Одержано редакцією 04. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 20.03.2018 р.*

Żanna Pleskacz

UPH Siedlce

Akademia Obrony Narodowej

Warszawa, Polska

Józef Wróbel

UPH Siedlce

Akademia Obrony Narodowej

Warszawa, Polska

DZIAŁANIA SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO NA RZECZ ROZWOJU INFRASTRUKTURY LOGISTYCZNEJ

Аннотация. В статье анализируются существующие юридические и экономические решения, касающиеся поиска территории для размещения объектов логистической инфраструктуры. Объекты логистической инфраструктуры обеспечивают большую гибкость в осуществлении экономических процессов. Логистические процессы характеризуются такими чертами как легкость конфигурации сетей и цепочек поставок, разнообразием транспортных решений и богатой технической и телеинформационной инфраструктурой. Эти преимущества обязывает территориальных представителей органов государственного управления и местных органов власти создавать планы территориального развития своей территории. Это необходимо для того, чтобы будущие инвесторы имели полную информацию о данной территории: гмины, повета, воеводства, касающуюся инвестиционной деятельности. Для потенциальных инвесторов это важное условие при составлении бизнес-планов, особенно когда они могут получать финансовые ресурсы для их реализации из внешних источников и, прежде всего, финансирование предоставляемое программами Европейского Союза.

Ключевые слова: объекты логистической инфраструктуры, транспортная и складская инфраструктура, пространственное планирование и территориальная экономика, изучение условий и направлений пространственного развития, местный план пространственного развития.

Zadaniem logistyki jest zapewnienie optymalnych warunków dla życia mieszkańców miast i wsi, z uwzględnieniem kosztów wydajności prowadzonej działalności i usług realizowanych dla zaspokojenia potrzeb podmiotów w nim funkcjonujących. Realizacja funkcji logistyki ma tu na celu podwyższenie jakości życia społeczeństwa danej aglomeracji i poprawę pracy podmiotów tam zlokalizowanych, przy jednoczesnej eliminacji zbędnych przewozów, udrożnieniu systemu komunikacyjnego, co w konsekwencji powinno się wyrażać w ograniczeniu kosztów funkcjonowania i cen świadczonych usług.

Obiekty służące działalności logistycznej, niezależnie od tego czy należą do obiektów infrastruktury liniowej, czy też infrastruktury punktowej mają swoją określoną lokalizację, zajmują określony obszar terenu i oddziałują na dane środowisko lokalne charakterem prowadzonej działalności gospodarczej. Decyzje lokalizacyjne powinny być podejmowane w racjonalny, przemyślany sposób, uwzględniając wiele istotnych czynników. Każda z dziedzin działalności produkcyjnej czy usługowej wypracowała sobie bowiem i wciąż doskonali metody podejmowania decyzji lokalizacyjnych i sieci swych placówek działalności. Do tej pory opracowanych zostało wiele metod wspomagających decyzje lokalizacyjne. Jednak ich złożoność obliczeniowa częstokroć ogranicza możliwości stosowania w praktyce. Dobra lokalizacja obiektów logistycznych wpływa bezpośrednio na obniżenie kosztów transportu i kosztów zapasów, a także na efektywniejszy poziom obsługi klienta. Znaczenie zagadnień lokalizacyjnych w logistyce jest uwarunkowane ich wpływem na przepływy materiałowe realizowane między obiektami logistycznymi, a także ich zasadniczym wpływem na decyzje

podejmowane na etapie projektowania punktów węzłowych sieci logistycznych. Można bowiem uznać, że zlokalizowanie danego obiektu logistycznego w danym miejscu będzie skutkowało pojawieniem się przepływów materiałowych do i z tego obiektu, przy czym wielkość i częstotliwość tych przepływów jest funkcją odległości jaka występuje między tym obiektem a obiektami z nim powiązаныmi (oznacza to, że są one zależne przede wszystkim od decyzji lokalizacyjnych). Natomiast wielkość i częstotliwość dostaw to główne uwarunkowania przy projektowaniu systemów logistycznych[8, s.113].

Paradoksalne są postawy i działania inwestorów, którzy narzekają, że planowanie przestrzenne stało się obecnie przeszkodą w ich dynamicznej, pożytecznej i przynoszącej dobrobyt. Współczesne systemy logistyczne powinny zapewniać dużą elastyczność realizacji procesów gospodarczych, których cechami są łatwe do konfiguracji i rekonfiguracji sieci i łańcuchy dostaw, różnorodność rozwiązań transportowych bazujących na wielogałęziowej infrastrukturze transportu oraz bogata pod względem funkcjonalności i stopnia nasycenia sieci logistycznych infrastrukturą techniczną i teleinformatyczną[3, s. 19]. Polska staje się najatrakcyjniejszym krajem do lokalizacji różnego typu obiektów logistycznych, a zwłaszcza centrów logistycznych w Europie środkowo-wschodniej. Problem ten stał się ważny zarówno w wymiarze teoretycznym jak i praktycznym w kontekście przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego i powstawania nowych obiektów infrastruktury logistycznej

Od 2008 roku nastąpił niezwykle dynamiczny rozwój na rynku usług sięgający nawet 50% rocznie, a w tym tworzenia i udostępniania klientom nowych powierzchni magazynowych. Obecnie sytuacja zmienia się, popyt na nowe urządzenia infrastruktury technicznej wykazuje stabilizację, a w niektórych okresach nawet tendencję spadkową. Jednak na razie recesja nie dotknęła rynku powierzchni magazynowych i w najbliższym czasie mu nie zagraża. Po stronie podaży rynek powierzchni magazynowych jest stabilny, na rynku pojawiają się kolejne inwestycje, większość powstających projektów jest już zakontraktowana, a deweloperzy dysponują zasobami ziemi w atrakcyjnych lokalizacjach.

Głównym czynnikiem determinującym lokowanie powierzchni magazynowych jest infrastruktura drogowa. Dotychczas nowoczesne magazyny powstawały w centralnej oraz południowo - zachodniej części kraju, w obrębie dużych miast i aglomeracji: w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, w rejonie Górnego Śląska, Polski Centralnej oraz Krakowa. Od niedawna również w Polsce północnej (Trójmiasto, Szczecin), wkrótce powstaną również w Toruniu i Bydgoszczy. Region Polski południowo-wschodniej nie był dotychczas atrakcyjną lokalizacją pod nowe inwestycje. Przewiduje się, że wraz z rozwojem infrastruktury drogowej sytuacja ta zmieni się. Dzięki planowanym inwestycjom infrastrukturalnym w ciągu najbliższych kilku lat rynek powierzchni magazynowych będzie rozwijał się, zwłaszcza w Lublinie, Rzeszowie. Regiony te mogą stać się atrakcyjnie ze względu na dostęp do tańszej siły roboczej, bliskość wschodniej granicy, mogą tu powstać centra dystrybucyjne obsługujące naszych wschodnich sąsiadów.

Nowym produktem na rynku nowoczesnych powierzchni magazynowych są parki logistyczne, oferujące moduły o powierzchni około 500 mkw. Dotychczas minimalne moduły, możliwe do wynajęcia to 2.700 mkw., stąd firmy poszukujące mniejszych powierzchni musiały wynajmować magazyny w starszych budynkach. Model „small units” funkcjonuje w innych krajach europejskich, najczęściej łączy powierzchnie magazynową z nowoczesnym biurem. Ze względu na rosnące zapotrzebowanie na małe moduły, we Wrocławiu oraz Łodzi powstały pierwsze tego typu obiekty firmy Parkridge. Kolejni deweloperzy planują inwestycje w Warszawie, Poznaniu i na Śląsku. Poziom czynszów za wynajem powierzchni magazynowych różni się w zależności od regionu, bliskości do centrum miasta, dojazdu.

Logistyka obecnie jest dziedziną o dynamicznym tempie wzrostu. Inwestowanie w infrastrukturę oraz obiekty obsługi logistycznej wpływają pozytywnie na wzrost atrakcyjności gospodarczej danego układu lokalnego i regionalnego

W polskiej rzeczywistości lokalnej, kierowanej przez samorządy gmin i powiatów dokonuje się istotne przewartościowanie zakresu i charakteru wypełnianych zadań dotyczących

rozwoju gospodarczego. Wynikiem pozytywnych zmian, dotyczących wzrostu ilościowego i postępu jakościowego w systemach gospodarczych, społecznych i przyrodniczych, które zachodzą w mieście, gminie wiejskiej lub miejsko-wiejskiej albo inaczej w lokalnym układzie społeczno-terytorialnym są takie procesy, które identyfikują się specjalnymi cechami przestrzeni, gospodarki i kultury, a także lokalną preferencją potrzeb i hierarchią wartości[2, s.9-10]. Władze lokalne i regionalne są zorientowane na kierowanie rozwojem i funkcjonowaniem lokalnych jednostek samorządu terytorialnego. Ich postępowanie ma dotyczyć także wszystkich dziedzin życia gospodarczego składających się na rozwój struktur przestrzennych, społecznych i gospodarczych będących w zakresie ich kompetencyjnego oddziaływania. Kluczowe miejsce w działalności samorządu terytorialnego zajmuje zarządzanie sprawami publicznymi, które obejmują zdecydowaną część posiadanych kompetencji. Poszczególne samorządy lokalne, a przede wszystkim samorząd gminy posiada ustawowo przypisaną samodzielność w rozwiązywaniu szeregu problemów, wśród których zagadnienia ładu przestrzennego i ekologicznego (planowanie przestrzenne, gospodarka terenami, ochrona środowiska) stanowią o przestrzennym wymiarze zarządzania w samorządzie. Przestrzenna organizacja działalności społeczno – gospodarczej w jednostkach samorządu terytorialnego prowadzić powinna do zaistnienia tzw. ładu przestrzennego, czyli pewnego porządku przestrzennego, który kształtować należy z punktu widzenia potrzeb i interesów społeczności lokalnych przy czynnym udziale struktur społecznych. Konstytucja powierzyła samorządom władztwo nad przestrzenią polskich miast i gmin, tymczasem czternaście lat po uchwaleniu przez Sejm ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym,[6, poz.117] tylko kilkanaście procent terenów miejskich ma pokrycie obowiązującymi planami przestrzennymi pomimo, że plan taki, to główny instrument gospodarki przestrzennej, konieczny do tego aby przestrzenią miast i gmin gospodarować racjonalnie i skutecznie. Należy jednocześnie mieć świadomość, że niezależnie od zakresu posiadanych dokumentów planistycznych nie wszystkie samorządy spełniają wymagania lokalizacyjne określone dla obiektów infrastruktury logistycznej.

Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym przewiduje istnienie dwóch dokumentów, na podstawie których gmina prowadzi politykę i gospodarkę przestrzenną. Są to: 1) Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy oraz 2) Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego[7, art.3].

Planowanie przestrzenne na poziomie gminnym oparte zostało na zobowiązaniu rady gminy do prowadzenia polityki przestrzennej. Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy jest dokumentem określającym zarys polityki przestrzennej i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy uwzględniający uwarunkowania (czyli czynniki i ograniczenia) rozwoju przestrzennego. Studium nie jest aktem prawnym obowiązującym mieszkańców i podmioty gospodarcze, zatem nie może być podstawą wydawania decyzji administracyjnych dotyczących zagospodarowania terenu. Jako akt kierownictwa wewnętrznego stanowi zbiór informacji ułatwiających prowadzenie gospodarki przestrzennej. Opracowanie i uchwalenie studium jest obowiązkowe, a jego opracowanie powinno poprzedzać sporządzenie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Władztwo planistyczne gminy rozciąga się na jej terytorium. W ramach porozumień międzygminnych istnieje możliwość współtworzenia polityki zagospodarowania przestrzennego większego obszaru (np. aglomeracji). Gmina nie może jednak decydować o przeznaczeniu i zasadach zagospodarowania terenu położonego poza jej granicami administracyjnymi. Dotyczy to zarówno planowania przestrzennego gmin położonych po różnych stronach granic państwowych, jak i planowania przekraczającego granice gmin w stosunkach wewnątrzpaństwowych. W pierwszym przypadku, gdyby gmina podjęła władcze działania planistyczne w stosunku do gminy-sąsiada, naruszałaby suwerenność danego państwa. Podobne działania podjęte w stosunku do gminy sąsiedniej wewnątrz własnego kraju naruszyłyby z kolei władztwo tej gminy. Współpracujące gminy nie mogą uchwalić wspólnego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Podjęcie takiej uchwały na wspólnym posiedzeniu rad gmin

współpracujących byłoby nieskuteczne. Skutkowałoby orzeczeniem nieważności podjętej uchwały i w rezultacie wyeliminowaniem jej z obrotu prawnego.

Potrzeba tworzenia wspólnej polityki przestrzennej gmin, zwłaszcza na szczeblu dużych aglomeracji miejskich, wynika z dynamicznego rozwoju procesu suburbanizacji, którego koordynacja wymusza podjęcie zintegrowanych, systemowych działań w zakresie transportu oraz optymalizacji rozmieszczenia podstawowych funkcji w ramach całych aglomeracji. Załącznikiem działań w Polsce, które mają na celu wypracowanie nowych zintegrowanych struktur zarządzania przestrzenią aglomeracji miejskich są oddolne inicjatywy integracji metropolitalnej.

Podstawowym narzędziem polityki przestrzennej gminy są miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, które sporządza się w miarę potrzeb, za wyjątkiem kilku wymienionych w ustawie przypadków, w których sporządza się je obowiązkowo. Plan ten jest aktem prawa lokalnego. Oznacza to, że jest wiążący dla organów samorządowych gminy, instytucji publicznych, podmiotów gospodarczych i wszystkich obywateli. Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego jest dokumentem, który wyznacza ramy i przesądza o gospodarce przestrzennej gminy.

Plan miejscowy uchwała rada gminy po stwierdzeniu, że nie narusza on ustaleń studium, rozstrzygając jednocześnie o sposobie rozpatrzenia uwag do projektu planu oraz sposobie realizacji zapisanych w planie inwestycji z zakresu infrastruktury technicznej, które należą do zadań własnych gminy.

W planie miejscowym obowiązkowo określa się:[7, art. 2a]

– przeznaczenie terenów oraz linie rozgraniczające tereny o różnym przeznaczeniu lub różnych zasadach zagospodarowania,

– zasady ochrony i kształtowania ładu przestrzennego,

– zasady ochrony środowiska, przyrody i krajobrazu kulturowego,

– zasady ochrony dziedzictwa kulturowego i zabytków oraz dóbr kultury współczesnej,

– wymagania wynikające z potrzeb kształtowania przestrzeni publicznych,

– zasady kształtowania zabudowy oraz wskaźniki zagospodarowania terenu, maksymalną i minimalną intensywność zabudowy jako wskaźnik powierzchni całkowitej zabudowy w odniesieniu do powierzchni działki budowlanej, minimalny udział procentowy powierzchni biologicznie czynnej w odniesieniu do powierzchni działki budowlanej, maksymalną wysokość zabudowy, minimalną liczbę miejsc do parkowania i sposób ich realizacji oraz linie zabudowy i gabaryty obiektów,

– granice i sposoby zagospodarowania terenów lub obiektów podlegających ochronie, ustalonych na podstawie odrębnych przepisów, w tym terenów górniczych, a także narażonych na niebezpieczeństwo powodzi oraz zagrożonych usuwaniem się mas ziemnych,

– szczegółowe zasady zagospodarowania terenów oraz ograniczenia w ich użytkowaniu, w tym zakaz zabudowy,

– zasady modernizacji, rozbudowy i budowy systemów komunikacji i infrastruktury technicznej,

– sposób i termin tymczasowego zagospodarowania, urządzania i użytkowania terenów,

– stawki procentowe, na podstawie których ustala się opłatę na rzecz gminy z tytułu wzrostu wartości nieruchomości.

Nadto w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego w zależności od potrzeb określa się:[7, art. 2b]

– granice obszarów wymagających przeprowadzenia scaleń i podziałów nieruchomości,

– granice obszarów rehabilitacji istniejącej zabudowy i infrastruktury technicznej,

– granice obszarów wymagających przekształceń lub rekultywacji,

– granicę terenów pod budowę wieloprzestrzennych obiektów handlowych,

– granice terenów rozmieszczenia inwestycji celu publicznego o znaczeniu lokalnym,

– granice terenów inwestycji celu publicznego o znaczeniu ponadlokalnym, umieszczonych w planie zagospodarowania przestrzennego województwa lub w ostatecznych decyzjach o

lokalizacji drogi krajowej, wojewódzkiej lub powiatowej, linii kolejowej o znaczeniu państwowym, lotniska użytku publicznego, inwestycji w zakresie terminala,

– granice terenów rekreacyjno-wypoczynkowych oraz terenów służących realizacji imprez masowych,

– granice pomników ząglady oraz ich stref ochronnych, a także ograniczenia dotyczące prowadzenia na ich terenie działalności gospodarczej, określone w ustawie o ochronie terenów byłych hitlerowskich obozów ząglady,

– granice terenów zamkniętych i granice stref ochronnych terenów zamkniętych,

– sposób usytuowania obiektów budowlanych w stosunku do dróg i innych terenów publicznie dostępnych oraz do granic przyległych nieruchomości, kolorystykę obiektów budowlanych oraz pokrycie dachów,

– zasady w warunki sytuowania obiektów małej architektury, tablic i urządzeń reklamowych oraz ogrodzeń, ich gabaryty, standardy jakościowe oraz rodzaje materiałów budowlanych, z jakich mogą być wykonane,

– minimalną powierzchnię nowo wydzielonych działek budowlanych.

Podczas posiedzenia sejmowej Komisji Samorządu Terytorialnego w 2016 roku została przedstawiona informacja o funkcjonowaniu ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z której wynika, że tylko 28% powierzchni Polski pokryte jest miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego. Na pozostałym obszarze inwestycje są opierane o decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Te miały pełnić funkcje uzupełniające i pomocnicze, natomiast dziś stanowią podstawę inwestowania w Polsce – dotyczą około 60% realizowanych inwestycji. Nawet w przypadku gdy gmina uchwali studium, jego zapisy nie są wystarczające. Gminy rzadko traktują je jako planistyczno-strategiczny dokument koordynujący. Studia często zmieniane są, aby wypełnić bieżące potrzeby gmin, co następuje bez powiązania z polityką długofalową[4].

Grunty położone na obszarze bez obowiązującego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego mogą zostać zagospodarowane bardziej różnorodniej niż w przypadku istnienia takich planów. Gospodarowanie przestrzenią na obszarach pozbawionych miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego następuje na podstawie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Ustalenia warunków zabudowy na obszarach pozbawionych planu wymaga zmiana zagospodarowania terenu polegająca na budowie obiektu budowlanego niemającego charakteru celu publicznego lub wykonaniu innych tego typu robót budowlanych, ale także zmiana sposobu użytkowania obiektu budowlanego lub jego części. Ustalenie warunków zabudowy następuje na wniosek inwestora. Decyzja o warunkach zabudowy może być wydana jednocześnie więcej niż jednej osobie. Decyzja o warunkach zabudowy powinna określać rodzaj inwestycji, warunki i szczegółowe zasady zagospodarowania terenu oraz jego zabudowy wynikające z przepisów szczególnych, w tym warunki obsługi w zakresie infrastruktury technicznej i wymagania dotyczące ochrony interesów osób trzecich, linie rozgraniczające teren inwestycji, wyznaczone na mapie w stosownej skali. Jest wydawana na czas nieokreślony. Decyzję o zabudowie wydaje wójt, burmistrz albo prezydent miasta, po uzyskaniu wymaganych prawem uzgodnień lub rozstrzygnięć.

Lokalizacja, dostęp do rozwiniętej infrastruktury drogowej i kolejowej, oferta ulg, stawek preferencyjnych motywatorów a także dostępność wykwalifikowanych pracowników to tylko podstawowe parametry jakimi należy się kierować przy wyborze gruntu pod powierzchnię określonego obiektu logistycznego.

Znalezienie odpowiedniego gruntu to pierwszy i najbardziej kluczowy etap inwestycji w park logistyczny. To gdzie powstanie magazyn ma kluczowe znaczenie dla jego klientów, co w konsekwencji determinuje rentowność projektu. Podstawowe parametry, które deweloper powierzchni magazynowych poddaje ocenie to: lokalizacja, dostęp do rozwiniętej infrastruktury drogowej i kolejowej, oferta ulg, stawek preferencyjnych i innych motywatorów dla inwestorów, a także dostępność wykwalifikowanych pracowników.

Strategiczna lokalizacja obiektu logistycznego przy węzłach komunikacyjnych to klucz do sukcesu i wciąż najważniejszy czynnik rozpatrywany przez klientów przy wyborze wynajmowanego magazynu. Deweloperzy powierzchni magazynowej działają w myśl zasady: jesteśmy wszędzie tam, gdzie chcą być nasi Klienci. To Klient w pierwszej kolejności wyraża zainteresowanie nową lokalizacją na dystrybucyjnej mapie Polski.

Znalezienie gruntu pod budowę parku logistycznego w danym regionie to nie wszystko. Działka musi spełniać listę kryteriów formalnych. Zanim zacznie się budowa obiektu, przeprowadzone muszą być badania środowiskowe, geotechniczne, topograficzne oraz zapewnione wszystkie formalności administracyjne związane z pozwoleniem na rozpoczęcie inwestycji (decyzja o wyłączeniu gruntów z produkcji rolnej, decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu/ plan miejscowy oraz pozwolenie na budowę).

Firma musi także zastosować się do ograniczeń prawnych mówiących o dozwolonej powierzchni zabudowy i terenów czynnych biologicznie na danym gruncie. Jeśli deweloper znajdzie odpowiedni grunt spełniający opisane wymagania to już połowa sukcesu inwestycji.

Klientami centrów dystrybucyjnych są głównie zewnętrzni dostawcy usług logistycznych (60%), sieci detaliczne jak i firmy produkcyjne. Dlatego motywatorem o marginalnym znaczeniu jest inwestycja na terenie Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE) czy Parków Przemysłowych i Technologicznych, która wymaga wieloletniego zaangażowania w działalność prowadzoną w danych regionie. Jednak w przypadku gdy klient zamierza zainwestować na tym terenie i prowadzić działalność (najczęściej dotyczy to firm produkcyjnych) w długim okresie wtedy obecność na terenie SSE staje się jednym z determinantów.

W tym przypadku inwestor może realizować długofalową politykę i korzystać z ulg lub preferencyjnego traktowania podatkowego. Zdarza się, że najatrakcyjniejsze pod względem lokalizacji grunty, szczególnie w regionie Górnego i Dolnego Śląska, są gruntami przemysłowymi, które bez odpowiedniego przygotowania i rewitalizacji nie nadają się do wykorzystania w jakimkolwiek celu. Jeśli ocena potencjału inwestycyjnego działki wskazuje, że warto poddać grunt rewitalizacji i podjąć się inwestycji deweloperzy decydują się na zakup danej działki.

Bez takich inwestycji tereny te w dalszym ciągu byłyby zanieczyszczone, niewykorzystane, niszczyły krajobraz oraz negatywnie wpływały na otoczenie – sąsiednie ziemie czy wody gruntowe. Rewitalizacja wymaga zastosowania specjalnej technologii, przygotowania gruntu, jego oczyszczenia ze szkodliwych substancji i spełnienia szeregu skomplikowanych procedur administracyjnych i technologicznych, które pozwalają na użytkowanie gruntu pod działalność logistyczną.

Konieczne jest również prowadzenie dialogu z lokalnymi społecznościami w dziedzinie zagospodarowywania terenów nieużytkowych. W rezultacie strategicznie położonym terenom przemysłowym przywrócona zostaje dawna wartość.

Budowa obiektów logistycznych w Europie była wspierana finansowo przez rządy poszczególnych państw europejskich, których ingerencja przybrała formę programów wspierających rozwój takich obiektów.

W Polsce nie wykształcił się jak dotąd żaden model realizacji polityki publicznej wobec centrów logistycznych. Inicjatorzy ich budowy działają we własnym zakresie, próbując realizować inwestycje mające charakter indywidualny, a ich negocjacje z władzami samorządowymi traktowane są na ogół jako trudne. Budzi to zdziwienie, gdyż Polska, jako kraj tranzytowy, oceniana jest jako jeden z bardziej atrakcyjnych terenów dla lokowania tego typu inwestycji. W tym kontekście problem rozwoju centrów logistycznych w Polsce należy rozpatrywać jako ważne pole interwencji publicznej.

Można jednak wskazać kilka podstawowych form finansowania budowy obiektów logistycznych. Po przemianach systemowych w kraju Polska objęta została regularnymi programami pomocowymi od roku 1989. Otworzyły się wówczas przed nami możliwości korzystania z programów Banku Światowego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Środki pomocowe zaczęły płynąć również w formie regularnych linii pomocy bezzwrotnej.

Zanim weszliśmy do Unia Europejskiej zbudowane zostały setki kilometrów nowych i zmodernizowanych dróg, setki inwestycji ekologicznych, dziesiątki parków przemysłowych - to tylko fragment bilansu kilkunastu lat działania unijnych funduszy przedakcesyjnych.

Funduszem stanowiącym pomoc materialną dla państw kandydujących, z którego pochodzą pieniądze na projekty mające dostosować i przygotować kraj do wymogów Unijnych jest **PHARE**. Powstał on specjalnie dla Polski i Węgier, jednak później z dobrodziejstw tego funduszu skorzystały także Bułgaria, Czechy, Słowacja oraz Albania, Rumunia, Litwa, Łotwa i Estonia[9, s.434].

Kolejnym instrumentem finansowym był **fundusz ISPA**. Jego główny cel to ujednoczenie infrastruktury transportowej oraz ochrony środowiska państw mających status kandydujących. Kolejnym instrumentem finansowym jest SAPARD. Środki pochodzące z tego funduszu miały za zadanie wspieranie rolnictwa i obszarów wiejskich krajów kandydujących.

Ważnym instrumentem finansowym był też **Fundusz Spójności**[5, s. 182-184]. Gwarantował on państwu kandydującemu, słabiej rozwiniętym których PKB na osobę nie przekracza 90% średniej unijnej. W ramach tego funduszu wspierane były projekty z zakresu infrastruktury i ochrony środowiska. Finansowanie było podobne jak w przypadku ISPA. Wszystkie te fundusze miały jeden wspólny cel: pomóc państwom kandydującym podniesienie się na poszczególnych polach do poziomu tzw. średniej unijnej.

Pieniądze unijne finansują budowę infrastruktury transportowej, a także elektroenergetycznej.

Program Infrastruktura i Środowisko to dla nas największe źródło unijnych pieniędzy. Jego budżet wynosi prawie 27,5 mld euro. Około trzy czwarte tej kwoty zostanie przeznaczona na drogi, koleje, transport miejski, lotniczy i morski. W przypadku kolei nowością będzie położenie znacznie większego nacisku na inwestycje w linie towarowe. Ale spółka PKP Polskie Linie Kolejowe będzie rozwijać także linie pasażerskie, korzystając przy tym z innych instrumentów finansowych.

Do zakończenia planu budowy autostrad pozostaje 18 proc. tj. ok. 430 kilometrów. Natomiast jesteśmy na wstępie budowy dróg ekspresowych, do zrealizowania pozostało aż 75 proc. planu i stanowi to ponad 5 tys. kilometrów dróg, które muszą zostać zrealizowane.

Towarowa i pasażerska sieć kolejowa jest zbudowana zaledwie w 25 proc. Towarowa sieć kolejowa była pomijana i dlatego ciężkie ładunki szły na drogi. W przypadku pociągów pasażerskich będziemy mieli do czynienia z modernizacją infrastruktury, a przez to prędkość pociągów będzie wzrastała. Jednak szybkie pociągi wymagają większego zabezpieczenia. Dopóki nie zamknięty zostanie cały system bezpieczeństwa zarządzania ruchem wymaganego w standardzie europejskim, dopóty nie będzie można zagęścić tego ruchu. W 2020 roku udział transportu drogowego w całym transporcie w Polsce ma wzrosnąć do 82 proc. W ramach Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-23 na inwestycje ma zostać wydanych 107 mld zł. Dzięki tym środkom powinno powstać ok. 3,9 tys. km nowych dróg szybkiego ruchu, a także 57 obwodnic, głównie na terenach gmin i powiatów.

W latach 2014-2020 jednostki samorządu terytorialnego mogą liczyć na co najmniej 17,77 mld Euro z Brukseli. Samorządy będą głównym odbiorcą unijnych funduszy.

Z nowego budżetu UE do JST trafią kolejne ogromne środki na modernizację Polski lokalnej, powiatowej i regionalnej.

Niewykluczone, że będzie ich jeszcze więcej, gdyż według szacunków resortu, na inwestycje JST trafi minimum 23 proc. wszystkich środków polityki spójności przyznanych Polsce na lata 2014-2020. W okresie 2007-2013 było to 30 proc. i - jak podaje ministerstwo - można przyjąć, że również w latach 2014-2020 udział samorządów będzie mieścił się w granicach 23-30 proc.

Środki pójną m.in. na inwestycje związane z: infrastrukturą transportową, ochroną środowiska, gospodarką niskoemisyjną czy infrastrukturą społeczną i ochrony zdrowia.

Polska dostała wsparcie w łącznej kwocie 45,8 mln euro. Z czego fundusze przedakcesyjne to kwota 12,8 mld euro a pozostałe czyli dostępne w latach 2004 – 2006 to kwota 33 mld euro. W nowej perspektywie finansowej czyli na lata 2007 – 2013 Polska będzie miała do rozdysponowania rekordową kwotę 85,6 mld Euro.

Ważnym źródłem finansowania programów z zakresu infrastruktury logistycznej są prywatni inwestorzy, zarówno krajowi jak i zagraniczni, którzy pozyskują wsparcie od rządu. Podstawowym argumentem przemawiającym za potrzebą angażowania się państwa w rozwój obiektów logistycznych jest potrzeba regulowania ułomnych rynków nieruchomości, których funkcjonowanie jest obecnie poddawane silnym procesom metropolizacji przestrzeni. Ułomne rynki obniżają bowiem konkurencyjność alokacyjną centrów logistycznych w przestrzeni. Z tego powodu do kwestii rozwoju centrów logistycznych powinny się odnosić takie rządowe i samorządowe programy i inicjatywy, jak: Narodowy Plan Rozwoju, Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego, Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, Polityka Transportowa Państwa, a także strategie rozwoju województw i właściwych jednostek terytorialnych niższego szczebla. Korzystanie z prywatnych środków na rozwój wszelkiego typu obiektów logistycznych, a zwłaszcza infrastruktury transportowej nie jest postrzegana jako towar publiczny, a zatem nie powinna być dostarczana tylko przez państwo[1, nr 57/2005].

Głównym politycznym celem zaangażowania sektora prywatnego w inwestycje transportowe jest przyciągnięcie dodatkowych funduszy od inwestorów prywatnych, a tym samym odciążenie budżetów publicznych.

Posłużymy się w tym obszarze przykładami dwóch firm prywatnych: amerykańskiej firmy Amazon oraz polskiej firmy Kulczyk Investments.

Wartość amerykańskich inwestycji w naszym kraju wynosi bowiem ponad 40 miliardów dolarów. Polska jest obecnie bardzo atrakcyjnym rynkiem dla amerykańskich inwestorów. Amazon otworzył w Polsce 4 centra logistyki e-commerce, które mają powierzchnię ok. 95 tys. mkw. Firma prowadzi także Centrum Rozwoju Technologii w Gdańsku i biuro Amazon Web Services w Warszawie.

Głównymi polami zainteresowań grupy inwestycyjnej Kulczyk Investments są energetyka, przemysł chemiczny, infrastruktura i surowce. Inwestowanie w infrastrukturę drogową wiąże się głównie z budową autostrad. Łączne nakłady inwestycyjne na budowę dwu odcinków autostrady A2 (Konin – Nowy Tomyśl i Nowy Tomyśl – Świecko) wyniosły ponad 9 mld zł.

Problemy związane z rozwojem elementów infrastruktury logistycznej należą do wyjątkowo złożonych ale jednocześnie w sposób istotny wpływają na kształt i tempo rozwoju gospodarczego. Przed Polską otworzyły się nowe możliwości finansowania obiektów infrastruktury logistycznej ze środków UE a także partnerstwa publiczno prywatnego. To spotęgowało intensyfikację działań inwestorów na rzecz pozyskiwania niezbędnych terenów na tworzenie obiektów infrastruktury logistycznej. Samorządy lokalne stanęły przed szansą zdynamizowania tempa rozwoju swoich lokalnych i regionalnych społeczności, co wymagała stworzenia przez nich prawnych podstaw polityki przestrzennego zagospodarowania i wydzielenia terenów pod działalność inwestycyjną.

References:

1. Aberle G., *Private Verkehrswegefinanzierung. Aus Fehlern lernen*, w: Internationales Verkehrswesen, Nr 57/2005; A.Eisenkopf, A.Knorr, *Engaging the Private Sector in Transportation Infrastructure –The Role of Public-Private-Partnerships*, Presentation at the First International Conference on Funding Transportation Infrastructure, Banff (Canada), August 2nd, 2006.
2. Brol R., *Zarządzanie rozwojem lokalnym - studium przypadków*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1998, s. 9-10.
3. Fechner, I., *Centra logistyczne i ich rola w procesach przepływu ładunków w systemie logistycznym Polski*. Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2010, s.19.
4. Ocena ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym: Tylko 28% powierzchni Polski pokryte planami. Available at: <http://urbnews.pl/ustawa-o-planowaniu-zagospodarowaniu-przestrzennym-28-powierzchni-polski-pokryte-planami-miejscowymi/>, tekst dostępny 3 września 2017 r.

5. Pastuszka S., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2012, s.182 – 184.
6. *Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, DzU z dnia 27 marca 2003 r., poz.1073, art. 3.
7. *Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, w: Dz.U. z 2003r., nr 80 poz. 717.
8. Wasiak M., *O optymalność lokalizacji obiektów metodą sieciową*, Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej, Zeszyt nr 78/2011, PW, Warszawa 2011, s.113.
9. Weidenfeld W., W. Wessels W., *Europa od A do Z*, Wydawnictwo „Wokół nas“, Gliwice 2002, s.434.

Żanna Pleskacz

Doctor of science
Academy of National Defense
Warsaw, Poland

Józef Wróbel UPH Siedlce

Doctor of science
Warsaw, Poland

ACTIVITIES OF TERRITORIAL SELF-GOVERNMENT BODIES FOR DEVELOPMENT OF LOGISTIC INFRASTRUCTURE

Abstract.

The task of logistics is to ensure optimal living conditions for urban and rural residents, including the costs of efficiency of operations and services provided to meet the needs of entities operating in it. Implementation of the logistics function is aimed at increasing the quality of life of a given agglomeration's society and improving the work of entities located there, while eliminating unnecessary transport, opening up the communication system, which in consequence should be expressed in the reduction of operating costs and prices of services provided.

The article assessed the existing legal and economic environment concerning the acquisition of land for creation the logistic infrastructure facilities. Logistic facilities provide great flexibility in the implementation of economic initiatives. Well developed logistic processes are characterized by: easy networks and supply chains configurations, variety of transport solutions, rich technical and IT infrastructures. All this makes the government administration and local governments obliged to create proper development plans for their land. The idea is that future investors need to have access to complete information about the development plans for investment land of a municipality, county or voivodeship. For future investors, this is an important condition when making business decisions, when they are able to finance their investments, especially using the financial support from the available financial programs of the European Union.

Problems related to the development of logistic infrastructure elements are extremely complex but at the same time have a significant impact on the shape and pace of economic development. New possibilities for financing logistics infrastructure facilities from EU funds as well as public-private partnerships have opened to Poland. This intensified the activities of investors in acquiring the necessary areas for the creation of logistics infrastructure facilities. Local self-governments faced the opportunity to accelerate the pace of development of their local and regional communities, which required them to create legal basis for spatial development policy and the separation of land for investment activities.

Key words: objects of logistics infrastructure; transport and warehouse infrastructure; spatial planning and territorial economy; study of conditions and directions of spatial development; local spatial development plan.

*Одержано редакцією 12. 01.2018 р.
Прийнято до публікації 20.02.2018 р.*

Гонта Дарина Сергіївна
студентка,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
honta_daryna@ukr.net

Прощаликіна Аліна Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького, Україна
e-mail: alina1026@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ВІДТВОРЮВАЛЬНИЙ ПРОЦЕС

***Анотація.** Розкрито причини безробіття в Україні. Проаналізовано динаміку та вплив безробіття на процес відтворення в Україні. Визначено вплив рівня безробіття на рівень ВВП. Доведено, що безробіття викликає цілий ряд наслідків економічного, політичного та соціально-психологічного характеру. Головними негативними наслідками є неповне використання ресурсного потенціалу країни та недовиробництво ВВП, зниження життєвого рівня населення та поступова втрата трудового потенціалу країни. Виявлені особливості взаємозв'язку між інфляцією і безробіттям в Україні. Визначено наслідки безробіття на відтворувальний процес. Обґрунтовано необхідність використання активної політики зайнятості, що дозволить скоротити витрати на виплати матеріальної допомоги безробітним та спрямувати вивільнені кошти на підвищення їх кваліфікації, що дасть змогу підвищити рівень продуктивності праці в Україні.*

***Ключові слова:** безробіття; відтворення; валовий внутрішній продукт; інфляція; фрикційне безробіття; циклічне безробіття; зайнятість; економічне зростання.*

Постановка проблеми. Однією з найважливіших довгострокових цілей будь-якої держави є підтримання темпів економічного зростання на оптимальному рівні. Саме для цього необхідно впроваджувати різноманітні заходи економічної політики з урахуванням факторів, що здійснюють на нього як позитивний, так і негативний вплив. Одним із негативних чинників є зростання рівня безробіття в країні. Внаслідок того, що останнім часом розвиток економіки України характеризується кризовими тенденціями та зменшенням обсягів виробництва ВВП, важливою проблемою залишається кількісна оцінка впливу рівня безробіття на скорочення обсягів його виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Природу безробіття та його вплив на відтворувальний процес в державі здійснювали такі зарубіжні вчені, як Дж. Кейнс, А. Оукен, У. Філіпс, М. Фрідмен, Ф. Хайек та інші. Серед вітчизняних вчених дослідження причин і наслідків безробіття здійснювали В. Вороніна, В. Галаганов, І. Кочума, Е. Лібанова, Т. Соколова та інші. Незважаючи на значну розробленість проблематики безробіття, слід визнати, що поява нових факторів, що обумовлюють зростання рівня безробіття та його негативних наслідків на процес відтворення, вимагає поглиблення дослідження, систематизації форм і наслідків безробіття.

Мета дослідження полягає в розкритті суперечливих наслідків безробіття на процес відтворення в Україні.

Викладення основного матеріалу. Особливістю ринку праці в Україні за останні роки є дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. За даними Державної служби зайнятості України чисельність зареєстрованих безробітних та кількість наявних вакансій не співпадає (табл. 1). За останні сім років найбільшою ця різниця була в 2015-2016 р.р. та становила 476,9 і 459,5 осіб відповідно. Саме в цей період чисельність безробітних була найвищою й спостерігалось стрімке скорочення кількості наявних вакансій (на 1 вакансію у 2015 році припадало 14 осіб, а в 2016 – 15).

Таблиця 1

Динаміка співвідношення чисельності зареєстрованих безробітних та кількості наявних вакансій в Україні станом на січень 2012-2018 р.р.

Рік	Чисельність зареєстрованих безробітних тис. ос.	Кількість наявних вакансій, тис. од.	Абсолютне відхилення (+/-)	Навантаження безробітних на 1 вакансію, ос.
2012	482,8	59,3	422,9	8
2013	506,8	48,5	458,3	10
2014	487,8	47,5	440,3	10
2015	512,2	35,3	476,9	14
2016	490,8	31,3	459,5	15
2017	390,8	36,0	354,8	11
2018	354,4	50,4	304,0	7

Дані за 2012-2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015-2017 рік – також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Складено авторами за даними [1]

Це зумовлено негативними економічними та політичними чинниками (спад виробництва, військові дії в східних областях та окупація АР Крим тощо), коли почалося масове скорочення працівників та, відповідно, зниження самого попиту на працю. Проте в останні два роки ситуація покращилась, адже станом на січень 2018 року кількість наявних вакансій у порівнянні з 2016 роком зросла на 19,1% та була вищою, ніж у 2013 році на 1,9%, що говорить про стабілізацію попиту на трудові ресурси впродовж останніх двох років.

Також станом на початок 2018 року чисельність зареєстрованих безробітних хоч і зменшилась на 36,4 тис. осіб порівняно з показниками 2017 року, проте все ще залишилась на високому рівні порівняно із кількістю вакансій, які були запропоновані роботодавцями за цей самий період. Тобто наразі можна говорити про позитивну тенденцію на ринку праці, адже ця різниця поступово скорочується – у 2018 році на одну вакансію припадає 7 осіб, що на одну більше, ніж у 2012 році.

Останнім часом все актуальнішою проблемою для вітчизняного ринку праці стає зростання рівня молодіжного безробіття, оскільки за даними Державної служби зайнятості України станом на початок 2018 року чисельність зареєстрованих безробітних у віці до 35 років становить 121 813 осіб, що становить 1/3 загальної кількості зареєстрованого безробітного населення у цьому ж році. Рівень безробіття у категорії населення віком до 35 років є майже в 2 рази більшим від загального (рис. 1). Найбільш вразливою є вікова група 15-24 років, адже у 2017 році цей показник становив 18,9%, що на 9,2% вище, ніж загальний рівень безробіття в Україні за цей період.

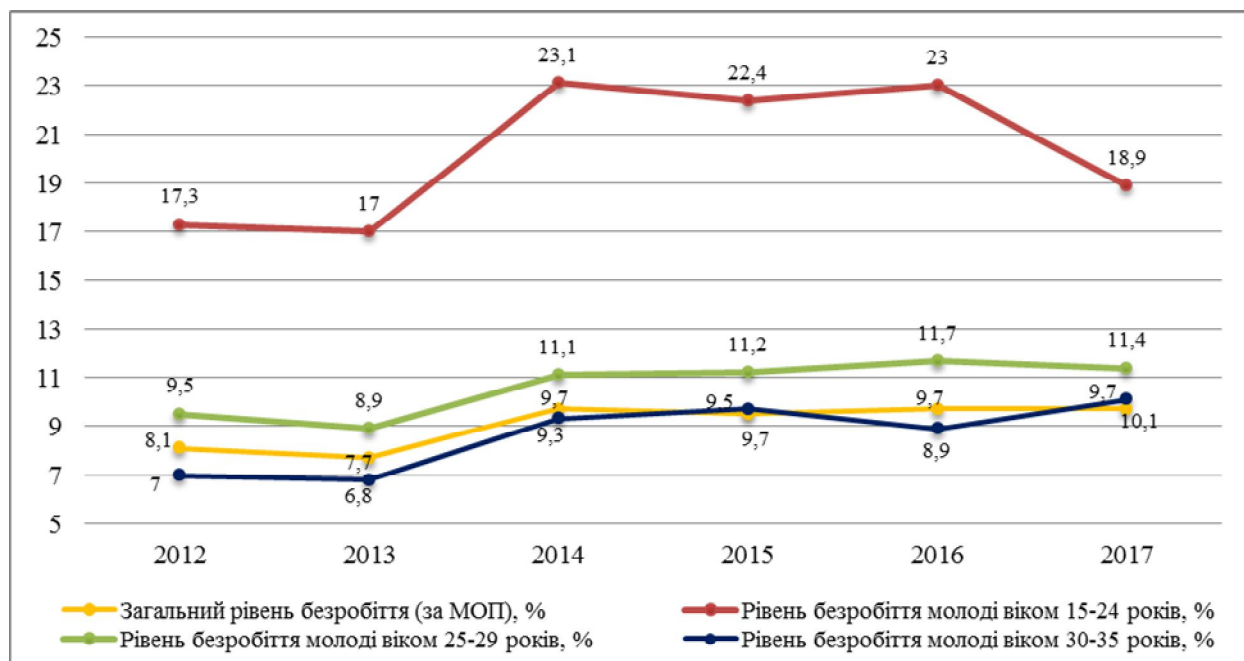


Рис.1. Динаміка загального рівня безробіття та рівня безробіття молоді за віковими групами в Україні за 2012-2017 роки

Складено авторами за даними [1]

Структура чисельності безробітних віком до 35 років за видами економічної діяльності показує, що молоді найважче знайти роботу в секторі сільського, лісового та рибного господарств (23,5% зареєстрованих безробітних), і навпаки – значно легше влаштуватися на роботу в сфері будівництва та найлегше у таких галузях, як мистецтво, спорт та відпочинок.

Основними причинами зростання безробіття в Україні серед молоді є те, що під час кризи значна частина випускників вищих навчальних закладів не змогла конкурувати з більш досвідченими претендентами на робоче місце, що є ще одним свідченням невідповідності рівня підготовки фахівців в Україні потребам виробництва, з цієї ж причини в першу чергу під скорочення потрапляли і продовжують потрапляти працівники з меншим досвідом роботи, більшість з яких – молоді люди. Особливо незацікавлені роботодавці у молодих жінках, оскільки ті, в перспективі, можуть претендувати на полегшені умови праці у зв'язку з вагітністю, піти у відпустку по догляду за дитиною, частіше змушені перебувати на лікарняному тощо. Така ситуація в сфері працевлаштування молоді потребує особливої уваги держави, оскільки йдеться про найменш соціально захищену, але найбільш активну та мобільну частину суспільства. Незайнятість у молодому віці загрожує не лише втратою кваліфікації, але посилює мотивацію до еміграції за кордон [2, 122].

Так, за результатами соціологічного опитування, проведеного у січні 2018 року Київським міжнародним інститутом соціології, що 30% опитуваних українців мають намір виїхати працювати закордон. З тих, хто має намір покинути Україну, 55% – молоді у віці від 18 до 29 років; 44 – від 30 до 39 років; 33% – 40-50-річні. 40% опитуваних людей, що вирішили емігрувати – люди з вищою освітою; 27,6 – із середньою спеціальною; 23,2 – із середньою і 17,8% – із неповною середньою освітою [3].

В умовах, коли в економіці країни не створюється достатня кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, потенційне виробництво втрачається безповоротно. Зв'язок між рівнем циклічного безробіття і зменшенням фактичного обсягу продукту в порівнянні з його обсягом при повній зайнятості показує закон Оукена [4].

$$\frac{Y-Y^*}{Y} = -\beta(u - u^*), \quad (1)$$

де Y – фактичний ВВП; Y^* – потенційний ВВП; u – фактичний рівень безробіття; u^* – природний рівень безробіття; $(u - u^*)$ – циклічне безробіття; β – коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття.

Враховуючи природний рівень безробіття на рівні 5% можна обрахувати відставання фактичного рівня ВВП від потенційного, використовуючи формулу 1. Далі розраховуємо ВВП-розрив як різницю між фактичним та потенційним ВВП (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка безробіття, фактичного та потенційного ВВП в Україні за 1995-2017 роки*

Роки	Рівень безробіття, %	Фактичний ВВП, млн. дол. США	Потенційний ВВП, млн. дол. США	ВВП-розрив, млн. дол. США
1995	5,6	37009	42144	-5135
1996	7,6	44559	52970	-8411
1997	8,9	50152	61248	-11096
1998	11,3	41883	53663	-11780
1999	12,9	31581	41726	-10145
2000	12,4	31262	40914	-9652
2001	11,7	38009	49079	-11070
2002	10,3	42393	53256	-10863
2003	9,7	50133	62228	-12095
2004	9,2	64888	79731	-14843
2005	7,8	86183	102881	-16698
2006	7,4	107753	127553	-19800
2007	6,9	142719	167160	-24441
2008	6,9	180116	210961	-30845
2009	9,6	117227	145215	-27988
2010	8,8	136417	166258	-29841
2011	8,6	163423	198355	-34932
2012	8,1	176235	211702	-35467
2013	7,7	177834	211845	-34011
2014	9,7	130908	162490	-31582
2015	9,5	90524	111910	-21386
2016	9,7	93812	116444	-22632
2017	9,5	106532	132233	-25701

*Дані за 2010-2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015 рік – без зони проведення антитерористичної операції.

Складено авторами за даними [1; 5]

Таким чином, бачимо, що в результаті впливу на економіку безробіття виникають втрати ВВП – той обсяг продукту, якого вітчизняна економіка досягла б за умови повної зайнятості. Аналізуючи динаміку втрат ВВП, спостерігаємо, що упродовж аналізованого періоду їх розміри коливалися (від 5 млрд. дол. США у 1995 році до 25, 7 млрд. дол. США). Також варто підкреслити, що даний показник мав зростаючу тенденцію в післякризові роки. Так, наприклад, у 2008 році він становив приблизно 31 млрд. дол. США, що у 3 рази більше, ніж у 2000 році. Найбільшими обсяги невиробленої продукції в країні були в 2012 році, адже саме тоді фактичний ВВП зріс порівняно з 2010 роком на 22,6%, а рівень безробіття навпаки був низьким та становив 8,1%.

Також слід сказати, що незважаючи на те, що після подій 2014-2015 р.р. в країні рівень безробіття має спадну тенденцію (у 2017 році знизився на 0,2% порівняно з

попереднім роком), невироблений продукт в Україні зростає та становить майже 26 млрд. дол. США. Ця ситуація пояснюється зростанням абсолютної величини ВВП та високим рівнем самого показника безробіття.

Для відображення наслідків впливу безробіття на темпи економічного зростання порівняємо темпи приросту фактичного ВВП та рівня безробіття за період дослідження (рис. 2).

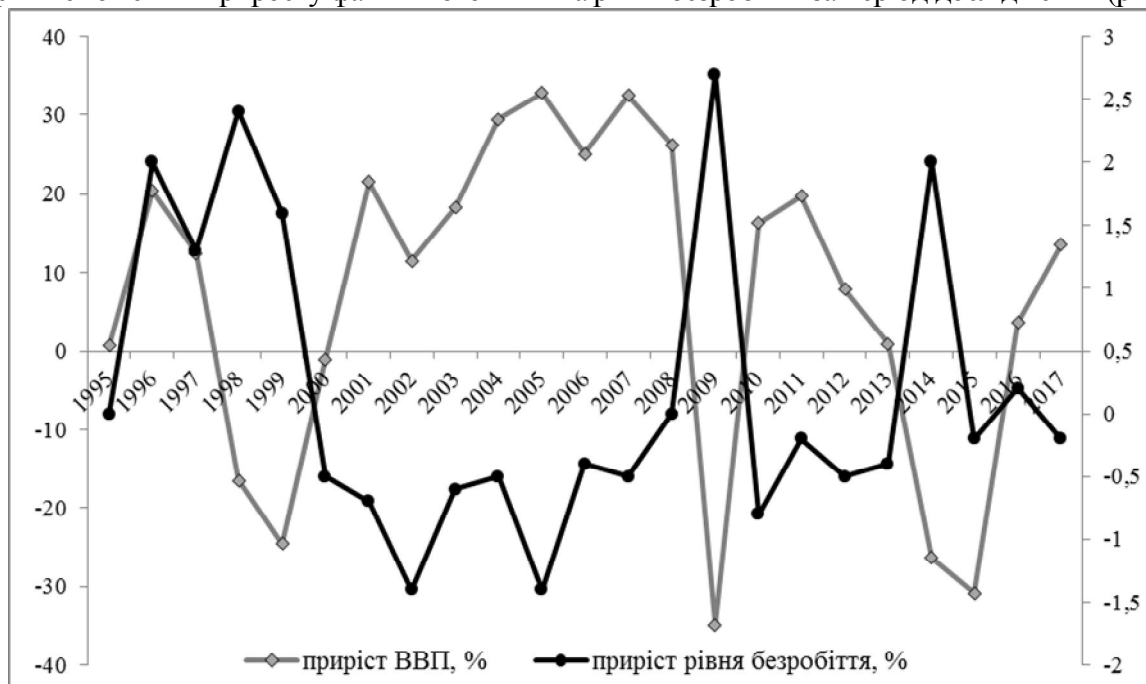


Рис. 2. Динаміка темпів приросту рівня безробіття та фактичного ВВП за 1995-2017 р.р.

Складено авторами за даними [6]

Наведені дані свідчать, що між темпами зростання рівня безробіття та ВВП існує обернений зв'язок. У 1998-2017 р.р. чим вищими були темпи зростання рівня безробіття, тим більше скорочувалися обсяги фактичного ВВП. Причому коливання рівня безробіття спричиняють більш суттєві зміни рівня ВВП, що підтверджує основні положення Закону Оукена. Найчіткіше ця тенденція спостерігається у 2009 році, коли рівень безробіття у порівнянні з попереднім роком зріс на 2,7%, а обсяг ВВП скоротився на 34,9%. Наразі ж спостерігається ситуація, коли рівень безробіття у 2017 році скоротився на 0,2%, а приріст ВВП за цей же період зріс на 13,6% у порівнянні з попереднім роком.

Не менш важливим питанням на сьогодні є також дослідження взаємозв'язку між рівнем безробіття та інфляцією, який був встановлений американським вченим У. Філіпсом [7], оскільки ці два показники в більшій мірі негативно впливають на економічне відтворення. Перевірити його наявність у довгостроковому періоді можна, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, а зокрема побудови класичної економетричної моделі на основі даних Державної служби статистики України (табл. 3)

Таблиця 3

Показники інфляції та безробіття в Україні у 1995-2017 р.р.

Роки	Рівень безробіття, %	Темп інфляції, %
1995	5,6	281,7
1996	7,6	139,7
1997	8,9	110,1
1998	11,3	120,0
1999	12,9	119,2
2000	12,4	125,8

продовження табл. 3

2001	11,7	106,1
2002	10,3	99,4
2003	9,7	108,2
2004	9,2	112,3
2005	7,8	110,3
2006	7,4	111,6
2007	6,9	116,6
2008	6,9	122,3
2009	9,6	112,3
2010	8,8	109,1
2011	8,6	104,6
2012	8,1	99,8
2013	7,7	100,5
2014	9,7	124,9
2015	9,5	143,3
2016	9,7	112,4
2017	9,5	113,7

Складено авторами за даними [6]

Першим етапом побудови моделі є визначення її змінних. Припустимо, що рівень безробіття буде регресором економетричної моделі (X) (тобто фактором впливу на результуючий показник), а інфляція – регресантом (Y) (тобто результуючою змінною, на яку впливає X).

Другим етапом є специфікація моделі – вибір виду залежності між змінними та форми рівняння регресії, що можна зробити за допомогою побудови лінії тренду на кореляційному полі, тобто залежності темпів інфляції від рівня безробіття (рис. 3).

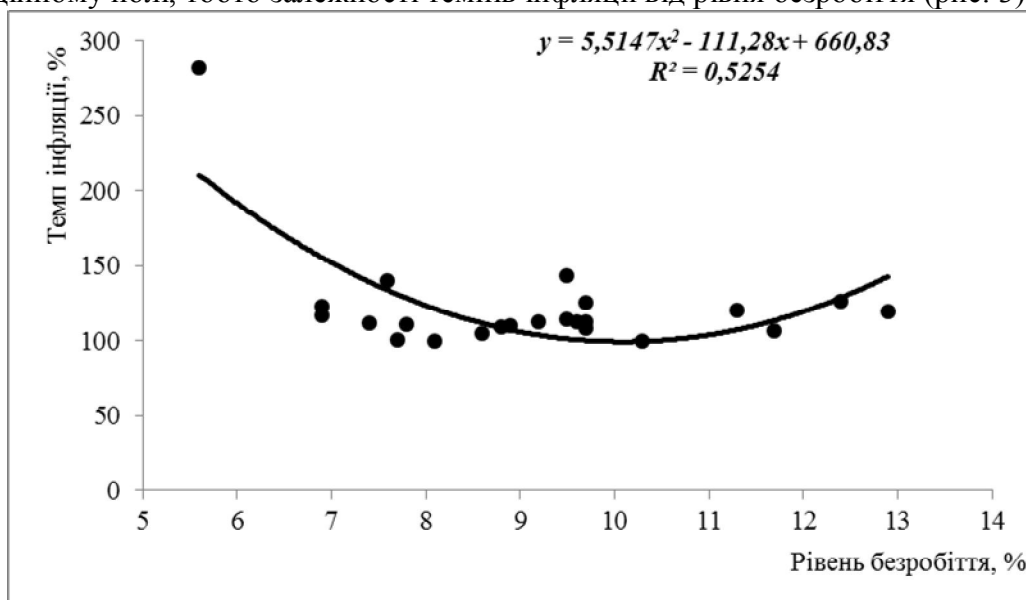


Рис. 3. Довгострокова крива Філіпса для України за період 1995-2017 р.р.
Складено авторами за даними [6]

$R^2 = 0,52$, що говорить про наявність задовільного зв'язку між рівнем безробіття та темпом інфляції, причому даний зв'язок є оберненим, оскільки значення розрахованого

коефіцієнта є від'ємним. Причому, цю залежність можна спостерігати протягом усього періоду дослідження. Так, наприклад, у 1995 році при зростанні рівня безробіття на 2% індекс цін за цей же самий рік знизився на 142%. У 2017 році при зниженні рівня безробіття на 0,2% у порівнянні з попереднім роком індекс цін зріс на 1,3%. Тобто можна сказати, що між двома досліджуваними показниками існує задовільний обернений зв'язок, що говорить про дію на інфляцію й інших чинників окрім безробіття.

Проте цей зв'язок на певних відрізках часу може порушуватись, адже на економіку впливають різні фактори. Так, наприклад, з 2010 по 2012 роки відбуваються зміни, які не відповідають кривій Філіпса, оскільки при зниженні рівня безробіття на 0,7% у 2012 році порівняно з 2010 індекси цін знизилися на 9,3% за цей же період. Це явище пояснюється фінансово-економічною кризою 2008-2009 років, що свідчить про значну інертність вітчизняної економіки.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що у довгостроковому періоді рівня безробіття, який не прискорює інфляцію бути не може.

Також варто сказати, що в Україні у 2014-2015 роках спостерігалися стагфляційні процеси, оскільки хоч попри зниження рівня безробіття у 2015 році на 0,2% інфляція за цей період зростає до 143,3%, і її значення було максимальним за останні 20 років.

Негативні наслідки безробіття можна об'єднати у декілька груп:

1. Економічні: відставання ВВП від потенційного рівня, не повне використання факторів виробництва, зниження доходів і падіння рівня життя населення країни, збільшення витрат на соціальний захист безробітних, підвищення трудової міграції, зростання взаємної заборгованості суб'єктів господарювання.

2. Соціально-психологічні: зростання соціальної напруги в суспільстві, погіршення криміногенної ситуації, розірвання шлюбів, зменшення народжуваності, знецінення навчання.

3. Політичні: посилення протестних рухів у суспільстві, зміна політичної влади.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зростання рівня безробіття завдає значної шкоди соціально-економічному розвитку України. Воно зумовлює кризові явища в економіці і суспільстві, призводить до соціальних конфліктів, політичної нестабільності. Це обумовлює необхідність концентрації зусиль державних органів на розробці ефективних заходів з управління ринком праці.

Важливими проблемами щодо зайнятості та відтворення робочої сили залишаються підвищення ефективності управління безробіттям, узгодження системи підготовки перепідготовки кадрів з потребами ринку праці, розвиток самозайнятості, реформування системи матеріальної підтримки безробітних, розвиток системи громадських робіт, підвищення безпеки умов праці, детінізація зайнятості.

Список використаної літератури:

1. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dcz.gov.ua/>
2. Кочума І. Ю. Стан зайнятості та безробіття в Україні на сучасному етапі /І. Ю. Кочума// Фінансовий простір.– 2011. –№ 3 (3).– С. 119-126.
3. Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=news&id=738&page=3>
4. Okun, Arthur M. (1975). Equality and Efficiency: The Big Tradeoff.
5. ВВП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://worldtable.info/yekonomika/tablica-vvp-ukrainy-po-godam-1991-2016.html>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Phillips, Alban William (1962). Employment, inflation and growth: an inaugural lecture

References

1. The State Employment Service of Ukraine. Retrieved from <https://www.dcz.gov.ua> (in Ukr.)
2. Kochuma, I. Yu. (2011). State of employment and unemployment in Ukraine at the present stage. *Finansovii prostir (Financial space)*, 3 (3), 119-126. (in Ukr.)

3. Kyiv International Institute of Sociology Retrieved from <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=news&id=738&page=3> (in Ukr.)
4. Okun, Arthur M. (1975). Equality and Efficiency: The Big Tradeoff.
5. GDP of Ukraine. Retrieved from <https://worldtable.info/yekonomika/tablica-vvp-ukrainy-po-godam-1991-2016.html> (in Ukr.)
6. The State Statistics Service of Ukraine Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukr.)
7. Phillips, Alban William (1962). Employment, inflation and growth: an inaugural lecture

Honta Daryna

student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

honta_daryna@ukr.net

Proschalykina Alina

Ph.D., assistant professor

Cherkasy National University

Bohdan Khmelnytsky, Ukraine

FEATURES OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE REPROCESSING**Abstract**

Introduction. The unemployment rate is one of the key indicators of economic development and public welfare of the population of each country. This phenomenon affects practically all aspects of the economic life of society. In particular, the negative impact of unemployment on economic reproduction, the standard of living of the country's population, as well as on the volume of tax revenues to the state budget and on the size of the tax burden for the working population, etc. Currently, the main feature of unemployment in Ukraine is an imbalance between demand and supply of labor. The imbalance of the labor market is largely due to the lack of systematic interaction between stakeholders - government bodies, vocational education, employers and employees. Common for the domestic labor market is the lack of analysis and forecasting at the state level of the number and qualifications of employees in the economy, the lack of a flexible system of qualification, and the weak link between educational institutions and potential employers for their graduates.

Purpose. The purpose of the study is to reveal the contradictory effects of unemployment on the reproduction process in Ukraine.

Results. The causes of unemployment in Ukraine are revealed. The dynamics and influence of unemployment on the reproduction process in Ukraine are analyzed. The effect of unemployment on the level of GDP is determined. The main negative consequences are the incomplete use of the country's resource potential and underproduction of GDP, a decrease in the standard of living of the population and the gradual loss of the country's labor potential. The features of the relationship between inflation and unemployment in Ukraine are revealed. The effects of unemployment on the reproduction process are determined. The necessity of using an active employment policy has been substantiated, which will allow to reduce the expenses for the payment of material assistance to the unemployed and direct the funds released to increase their qualification, which will allow to raise the level of labor productivity in Ukraine.

Originality. Economic losses from unemployment in Ukraine and the relationship between inflation and unemployment are revealed. It is proved that unemployment causes a number of consequences of economic, political and socio-psychological nature.

Conclusion. An important problem in terms of employment and the reproduction of the workforce is the improvement of unemployment management effectiveness, the coordination of the retraining system with the needs of the labor market, the development of self-employment, the reform of the system of material support for the unemployed, the development of a system of social work, improving the safety of working conditions.

Keywords: unemployment; playback; Gross Domestic Product; inflation; frictional unemployment; cyclical unemployment; employment; economic growth.

*Одержано редакцією 01. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 16.03.2018 р.*

УДК 338.23; 334.72 (476)

Витко Франц Петрович

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления бизнесом,
Государственный институт правления и социальных технологий
Белорусского государственного университета,
vitko@e-edu.by

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможности использования опыта государств с рыночной экономикой по формированию в Республике Беларусь системы государственно-частного партнерства. В качестве одного из инструментов создания механизма партнерских отношений предлагается использовать потенциал социального предпринимательства.*

***Ключевые слова.** Социальное развитие; принципы партнерства; социальное предпринимательство; устойчивое развитие; социальная ответственность бизнеса; социальное предприятие; социальная ценность; инновация.*

Постановка проблемы. Экономика Беларуси в последние годы не отличалась стабильным развитием. Под воздействием ряда неблагоприятных внешних и внутренних факторов основные отрасли народного хозяйства находились в состоянии рецессии. Лишь минувший год принес некоторый рост. После длительного и существенного снижения объемных показателей в 2017 году в Беларуси зафиксировано увеличение валового внутреннего продукта по сравнению с предыдущим годом на 2,4 %. Обрабатывающая промышленность выросла соответственно на 7,0 %, сельское и рыбное хозяйство – на 5,6 %, экспорт товаров и услуг – на 21,0 % [1].

Несколько улучшились ключевые макроэкономические и финансовые условия. Однако, по оценке Международного валютного фонда, цели Беларуси по обеспечению в ближайшие годы устойчивого инновационного развития экономики представляются труднодостижимыми. Основные факторы, препятствующие динамичному росту – большой внешний государственный долг, значительные текущие потребности его финансирования, относительная слабость банковской системы, медлительность в осуществлении структурных реформ, желание власти обеспечить поддержку существующей социальной системы. Нужен поиск путей выхода из сложившейся ситуации, одним из которых может быть активное развитие государственно-частного партнерства (ГЧП).

Анализ последних исследований и публикаций и часть не решенной ранее проблемы. ГЧП, его роль в обеспечении гуманитарной, социальной, экономической и экологической устойчивости исследовали известные ученые М. Джеррард, В.Б. Варнавский, Н.А. Игнатюк, М.Дерябина, С.А. Карпов, В.М. Платонов и другие. В их работах рассматриваются модели ГЧП, оценивается эффективность их использования применительно к отраслям и организациям, финансирование которых из средств государственного бюджета затруднительно.

Однако остаются малоизученными проблемы функционирования системы ГЧП в странах с переходной экономикой, где сотрудничество властных структур и частного предпринимательства является достаточно новым инструментом социально-экономического развития. Процесс создания механизма ГЧП в условиях трансформации административно-командной системы управления в либерально-рыночную систему имеет свои особенности, которые следует учитывать в практической деятельности.

Автором ставится **задача** исследовать феномен ГЧП в развитых странах, выявить возможность, формы и масштабы его использования в условиях переходной экономики Беларуси.

Основные результаты. Анализ теоретических источников и практического опыта западных стран показывает, что государственно-частное партнерство содержательно отражает конструктивное взаимодействие власти и бизнеса в сферах экономики, политики, культуры, науки и т.д. Сторонами ГЧП в обязательном порядке являются государство и частные предпринимательские структуры. Их взаимодействие закрепляется на официальной правовой основе, имеющей четко выраженную публичную направленность, консолидацию ресурсов сотрудничающих сторон. Эффективное функционирование ГЧП обеспечивается наличием зрелого частного предпринимательства, политической воли властных структур; сбалансированной нормативно-правовой базы; гарантированным появлением успешных социальных проектов. Государственно-частное партнерство в развитых странах сопровождается наличием экономической свободы и высокого уровня потребления, а также необходимой социальной ответственностью делового сообщества [2, с.80-81].

Схожесть позиций многочисленных исследователей относительно содержания ГЧП не исключает разных подходов к трактовке термина «государственно-частное партнерство». Согласно «экономическому подходу», ГЧП отождествляется с условной приватизацией, перераспределением полномочий между государством и частным предпринимательством в стратегических отраслях, которые не могут быть полностью приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие. При этом важными условиями эффективности ГЧП являются степень участия частного предпринимательства в реализуемом проекте, а также сохранение за государством хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности.

Существует еще одна точка зрения, согласно которой организации государственно-частного партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов экономики, не являясь ни национализированными, ни приватизированными активами. Фактически они представляют собой третий сектор, с помощью которого правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги, что в значительной мере характерно для смешанной экономики.

Независимо от разных подходов в толковании сущности ГЧП, актуальность становления и развития государственно-частного партнерства в Беларуси, обусловлена действием нескольких ключевых факторов.

Во-первых, одним из важнейших направлений либерализации экономики является реструктуризация государственных активов. И здесь ГЧП имеет огромное значение, поскольку государственно-частное партнерство означает частичное разгосударствление республиканской и коммунальной собственности и общественных услуг.

Во-вторых, правительство не имеет необходимых финансовых ресурсов, чтобы модернизировать, обслуживать и расширять производственную и социальную инфраструктуры. Вовлечение частного предпринимательства в воспроизводственный процесс создает основу для развития инновационно-инвестиционного комплекса страны.

В-третьих, частное предпринимательство в значительно большей степени, чем крупный государственный сектор обладает мобильностью, быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, использованию технических и технологических новаций. Государство же может обеспечить поддержку государственно-частных предприятий, в том числе за счет экономических и политических рычагов.

Модели и структуры ГЧП, на постсоветском пространстве, как и в западных странах, могут быть самые разнообразные. С точки зрения возможности реализации в воспроизводственном процессе белорусской экономики наиболее распространенными формами ГЧП могли бы быть *контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг и технической помощи*. Интерес частного партнера будет состоять в возможности

получения права на долю (которая должна быть оговорена заранее) в прибыли или собираемых платежах.

В рамках механизма ГЧП может эффективно использоваться *аренда*, как в ее традиционной форме, так и в форме *лизинга*. Особенность арендной формы партнерства состоит в возможности передачи частному предпринимателю республиканского или коммунального имущества на определенных условиях во временное пользование за определенную плату. Традиционные договоры аренды предполагают возврат предмета арендных отношений, однако в специально оговариваемых случаях возможен выкуп арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить имущество, принадлежащее государству.

Еще одной формой ГЧП в Беларуси может стать *государственно-частное (совместное) предприятие*. Участие негосударственного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование или создание совместных предприятий с долевым участием сторон. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений будет определяться его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения. Существенная особенность совместных предприятий – постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности, самостоятельность частного партнера в принятии решений.

Перспективной формой ГЧП в условиях Беларуси призвана стать *концессия*. Данная форма сотрудничества наиболее развита за рубежом, в белорусской хозяйственной практике она пока малоприменима. Ее особенность состоит в том, что государство или коммунальное образование, оставаясь собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями. За пользование государственной собственностью частный предприниматель вносит установленную плату в обмен на право собственности на выработанную по договору продукцию или оказанные услуги.

Полагаем, что концессия представляет собой наиболее перспективную и комплексную форму партнерства, поскольку в отличие от контрактных и арендных отношений она носит долгосрочный характер. Это позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности.

Кроме того, в концессиях частный партнер обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий. У государства же остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, или при возникновении угрозы общественным интересам. Ведь государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Однако приведенные выше перспективные формы ГЧП в настоящее время в Беларуси крайне ограничены в своем применении. Это объясняется рядом причин.

В стране пока не сформирован располагающий необходимыми ресурсами слой частных предпринимателей, способных полноценно участвовать в совместной реализации важных проектов.

Политика точечной приватизации и сохранения в руках государства большей части национальных активов препятствует формированию полноценного негосударственного сектора экономики.

При значительном ограничении возможностей государственного бюджета в финансировании социальной сферы и переводе ряда социальных услуг на платную основу одновременно наблюдается тенденция усиления регулирующего воздействия государства

на деятельность субъектов хозяйствования частной формы собственности. В результате формируемая идеология ГЧП не отличается от идеологии партнерских отношений стран с развитой рыночной экономикой лишь формально [3]. Де-факто ведущее положение в белорусском механизме ГЧП принадлежит органам государственной власти и управления. Кроме того, степень экономической свободы в стране пока не позволяет иметь полноценные условия для эффективного применения партнерства на практике. В рейтинге экономической свободы 2018, составленном американским фондом Heritage Foundation, Беларусь заняла в списке 156 стран 108-ое место, опустившись за год на 4 позиции.

В Европе мы оказались на 42-м месте из 44 стран [4]. Не способствует внедрению в Беларуси партнерства и коррумпированность части государственного аппарата, что противодействует установлению взаимных доверительных и конструктивных отношений.

В рамках законодательства, регулирующего отношения ГЧП, отечественный предприниматель лишен права отчуждать, отдавать в залог полученное имущество, обязан осуществлять меры по финансированию объекта соглашения, исполнять иные обязательства, связанные с деятельностью, предусмотренной соглашением. Юридически предприниматель несет риск случайной гибели или повреждения объекта соглашения, переданного ему во владение и пользование по соглашению, а также имущества, возникающего по результатам исполнения соглашения [3]. Не случайно партнерство государства и бизнеса априори формируется как неравноправное, что блокирует применение механизма ГЧП в решении актуальных социально-экономических проблем.

В условиях фактического неравноправного положения сторон, ограниченности ресурсов и слабой развитости частного сектора ключ к решению задач развития ГЧП лежит в плоскости активизации института социального предпринимательства, которое в значительной мере является прообразом ГЧП. В мировой практике оно рассматривается как процесс создания социальной ценности путем сочетания частных и государственных ресурсов предпринимательскими способами и решения тех социальных проблем общества, которые не разрешены государством.

Организационной формой создания социальной ценности выступают социальные предприятия, мировое признание роли которых связано с тем, что они не только способны играть важную роль в решении социальных проблем, но и содействуют устойчивому экономическому развитию.

Социальные предприятия объединяют в своей деятельности социальную миссию с бизнес-компетенциями и ориентированы на решение социальных проблем с меньшим, по сравнению с традиционным бизнесом, стремлением к получению прибыли, которая, тем не менее, необходима для достижения поставленных социальных целей.

Важнейшей характеристикой социального предприятия является его инновативность. Это предполагает наличие оригинальной бизнес-идеи, позволяющей генерировать социальные инновации, обеспечить эффективное решение социальной проблемы и достижение социальных целей при меньших затратах, новых комбинациях ресурсов, новыми методами.

В странах Европейского Союза социальное предпринимательство представляет собой активную деятельность, превратившуюся в широкое движение со своей идеологией и миссией. На территории ЕС функционирует более 160 тысяч кооперативов и социальных организаций. Среди европейских стран первой, законодательно закрепившей деятельность такого рода организаций, стала Италия. В 1991 году итальянское правительство приняло закон о «социальных кооперативах», благодаря которому в этой стране начался бурный рост организаций для трудовой интеграции лиц с ограниченными возможностями на рынке труда.

Согласно итальянскому законодательству к социальным кооперативам относятся как коммерческие, так и некоммерческие организации. Однако основная цель их деятельности должна быть социальной и более 30 % занятых в данных организациях должны быть граждане из социально незащищенных категорий. Законодательством определены

отрасли, в которых должны работать эти организации: социальное обеспечение, образование и профессиональное обучение, развитие исследований и академической науки, здравоохранение, защита окружающей среды, услуги в сфере культуры и социального туризма [5, с.148-149].

В Беларуси термины «социальное предпринимательство», «социальное предприятие», «социальный предприниматель» пока официально не закреплены нормативными актами, но практика социального предпринимательства уже существует. В 2015-2016 году в Беларуси на базе Государственного института управления и социальных технологий Белорусского государственного университета при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований проведено пилотное обследование предприятий, которые могут быть отнесены к категории «социальных предприятий». Основная цель – выделить типичные характеристики и особенности, сформировать «портрет» белорусского социального предприятия, что позволит понять динамику и перспективы развития этого сектора.

Для обследования социальных предприятий в Беларуси был составлен реестр организаций и индивидуальных предпринимателей, которые могут быть отнесены к категории социальных. В него были включены 182 организации. Затем проводился экспертный опрос руководителей социальных предприятий.

В ходе осуществленного опроса установлено, что по основному виду деятельности 46 % организаций из составленного реестра занимаются производством товаров с использованием труда инвалидов, 10 % – работают в сфере торговли, 44 % – оказывают другие услуги. Анализ видов деятельности предприятий, включенных в реестр, свидетельствует о разнообразии спектра оказываемых ими услуг (33 различных вида) и производимой продукции (22 вида производств) [6].

Важно отметить, что трудоустройство лиц с ограниченными возможностями стимулируется государством. Нормы белорусского законодательства предусматривают возможность получения государственной субсидии на оборудование рабочих мест для людей с инвалидностью, в том числе на закупку специальных станков и оборудования, получить отдельные налоговые льготы.

Примером социального предпринимательства может служить благотворительный магазин «КаліЛаска». Это центр сбора вещей, в который можно принести ненужные вещи. Примерно 95% вещей передаются нуждающимся, 5% остаются в магазине для финансового обеспечения его деятельности.

Волонтерская программа «Мивия» организует экскурсии по городу для слабовидящих и незрячих людей с использованием макетов и рельефных изображений на фасадах исторических зданий.

Много интересных социальных проектов реализуется предприятиями и мастерскими, учрежденными религиозными организациями. Сотрудники этих организаций, как правило, верующие люди, а также те, кто проходят трудовую и социальную реабилитацию, волонтеры.

Представляется, что социальное предпринимательство, как первоначальная форма ГЧП, должно стать объектом пристального внимания государства. Важно законодательно упорядочить процесс создания и функционирования социальных предприятий, установить не только для них, но и для спонсоров этих предприятий льготные условия налогообложения. По опыту стран с развитой рыночной экономикой из налогооблагаемой базы следует исключать суммы средств, направляемых субъектами хозяйствования на благотворительные цели и развитие социальных предприятий.

В системе государственного планирования и прогнозирования необходимо определить роль и участие социального предпринимательства в реализации государственных социальных программ.

Крайне необходимо усиление популяризации социальной деятельности и социальных предпринимателей, в том числе с использованием государственных средств

массовой коммуникации, системы образования и т.д., развитие полноценной инфраструктуры поддержки этого вида предпринимательской деятельности.

Выводы. Социальное предпринимательство должно стать неотъемлемым элементом национальной экономики. Сочетая в себе высокую приспособляемость и экономическую эффективность частного бизнеса с ориентацией на удовлетворение наиболее острых общественных потребностей и нужд, оно будет содействовать развитию государственно-частного партнерства, формированию социально ориентированной экономики и выявлению новых путей решения социальных проблем.

Список использованной литературы

1. Статистическое обозрение Беларуси в январе – декабре 2017 г. [Электронный ресурс]// Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_8573/ Дата доступа: 11.03.2018
2. Быкова Т.П. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы развития в Республике Беларусь/Т.П. Быкова, С.П. Шершнева. – [Б.м.б.и.,2016] – 144 с. (сс.80-81);
3. Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» 30 декабря 2015 г. N 345-З, Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 31 декабря 2015 г. N 2/2340;
4. Национальная платформа бизнеса Беларуси 2018 [Электронный ресурс] // Минского столичного союза предпринимателей и работодателей. – Режим доступа: <http://allminsk.biz/2018/natsionalnaya-platforma-biznesa-belarusi-2018> Дата доступа: 11.03.2018
5. Н. Ф. Кадол, Развитие социального предпринимательства в Европейском союзе и его актуальность для Республики Беларусь/Международная конференция «Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества»: сб. материалов. – Минск: Изд. центр БГУ, 2014. – сс.147-150;
6. Социальное предпринимательство как форма инновационной деятельности в Беларуси и Литве: отчет о НИР (заключ.) / Государственный институт управления и социальных технологий БГУ; рук. темы Е.Е. Кучко. – Минск, 2016. – 65 с. – № ГР 20150588.

References

1. The statistical review of the Republic of Belarus in January-December 2017 [electronic resource]//National Statistical Committee of the Republic of Belarus. -Access mode: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_8573/ date accessed: 11.03.2018
2. Bykova T. P. Like public-private partnerships: international experience and development prospects in the Republic of Belarus/T.P. Bykova, S.P. Shersneva. -[B.m.b.i., 2016]-144 (SS. 80-81);
3. Law of the Republic of Belarus "on public-private partnership" December 30, 2015 N 345-w, Registered in the national register of legal acts of the Republic of Belarus December 31, 2015 N 2/2340;
4. National business platform Belarus 2018 [electronic resource]//Minsk Union of entrepreneurs and employers. -Access mode: <http://allminsk.biz/2018/natsionalnaya-platforma-biznesa-belarusi-2018> date accessed: 11.03.2018
5. N. F. Kadol, development of social entrepreneurship in the European Union and its relevance to the Republic of Belarus/International Conference "the European Union and the Republic of Belarus: prospects for cooperation". materials. -Minsk: Izd. BSU Center, 2014. -SS. 147-150;
6. Social Entrepreneurship as a form of innovation activity in Belarus and Lithuania: a research report (is)/State Institute of management and social technologies of the BELARUSIAN STATE UNIVERSITY; hands. themes E.E. Kuchko. -Minsk, 2016. -65-No. GR 20150588.

Franz Petrovich Vitko

PhD.econ.sci.,

the senior lecturer.

Associate Professor of Economics and business administration.

State Institute of management and social technologies

of the Belarusian State University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN BELARUS: WAYS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Abstract

This article discusses the possibility of using the experience of States with developed market economies in post-Soviet countries to forge public-private partnership system. Since domestic partnership system experience is fundamentally different from Western experience your baseline requires careful study of this phenomenon. Analysis of the phenomenon of public-private partnerships in various fields of socio-economic development of

countries with advanced economies and high levels of consumption suggests that partnerships can be effectively use only when a certain level of private business development, formed the culture of social responsibility of the business community.

According to the author, in an environment of limited resources and underdeveloped domestic business of the original partnership of Government and business can become a social enterprise. It is seen as the process of creating social value by combining resources, entrepreneurial ways and solutions to the social problems that are not allowed by the State. Organizational form of creating social value serve social enterprises, world recognition of the role which is connected with the fact that they not only can play an important role in solving social problems, but also contribute to sustainable economic development.

Unlike Belarus, for which social entrepreneurship is a relatively new phenomenon in the countries of the European Union, it constitutes an active movement with its ideology and the mission.

It appears that in the development of social entrepreneurship as an initial form of partnership of Government and business should significantly enhance the role of the Belarusian State. Social entrepreneurship should become an integral part of the national economy. Combining high adaptability and cost-effectiveness of private industry with a focus on addressing the most pressing social needs and concerns, it will promote public-private partnerships, formation of a socially oriented economy and identify new ways of addressing social problems.

Keywords. Social development, the principles of partnership, social entrepreneurship, sustainability, social responsibility, social enterprise, social value, innovation.

*Одержано редакцією 15. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 26.03.2018 р.*

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

УДК 351

Демідова Анна Андріївна
магістрант,ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
demidovaanna13@gmail.com,**Адамовська Вікторія Сергіївна**кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління та адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
02vika0211@gmail.com,**Гарасюк Ольга Анатоліївна**,кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління та адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
oorya2017knu@gmail.com**ЕФЕКТИВНИЙ ІМІДЖ СУЧАСНОГО ПОЛІТИЧНОГО ДІЯЧА В КОНТЕКСТІ
ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

***Анотація.** У статті досліджено сутність політичного іміджування та його класифікацію. Виходячи з того, що політичні діячі будь-якого рівня (як місцевого, так і загальнодержавного) повинні відповідати запитам населення, а саме, - демонструвати належну поведінку та образ мислення, у статті визначено складові іміджу (зовнішня, внутрішня та процесуальна). Обґрунтовано, які саме компоненти цих складових є важливими при іміджмейкінгу. Проведено аналіз процесуального компонента іміджу на базі класифікації людських психотипів. У статті запропоновано удосконалення теоретичного інструментарію по даному питанню шляхом введення поняття «ефективний імідж». Запропоновано бальну шкалу оцінки ефективності іміджу політика.*

***Ключові слова:** політик; політичне іміджування; іміджмейкінг, політичний діяч, політичний лідер, іміджмейкер, ефективний імідж, людські психотипи, політична арена, електорат.*

Постановка проблеми. Кожна людина обов'язково, як максимум, здійснює владу та, як мінімум, підпорядковується владі. Кожен з цих процесів обумовлений певним ставленням до того чи іншого явища. Сучасний електоральний процес ґрунтується на сформованих іміджевих рисах майбутнього політика. Питання політичного іміджування є основоположним в формуванні нової постаті на політичній арені або закріпленні позицій вже існуючого політика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Розв'язанню проблеми політичного іміджування присвячені праці відомих дослідників, зокрема Шепель В.М., Почепцов Г.Г. Шварценберг Р.-Ж., Бебик В.М., Кирилюк Ф.М., Акайомова А., Лаптев Л.Г. та інші. Проте, незважаючи на значні досягнення попередників, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого висвітлення і подальших наукових розвідок. Існує необхідність поглиблених досліджень складових ефективного іміджу політика.

Метою статті є удосконалення теоретичного інструментарію щодо визначення поняття «ефективний імідж» та з'ясування складових позитивного іміджу політика.

Викладення основного матеріалу. У широкому сенсі, імідж – це враження, яке людина або організація справляє на людей, і яке фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень [1].

Зіставляючи різні підходи до визначення поняття іміджу, слід зазначити, що в Радянській Україні до введення в семантичний ряд слово «імідж» тривалий час замінялось терміном «самопрезентація», тобто представлення самого себе за допомогою різних засобів створення власного образу [2].

Шепель В.М. у книзі «Іміджологія: секрети особистої чарівності» відносить імідж до візуальної привабливості особистості і пише, що «щасливий той, хто володіє від Бога привабливим іміджем. Але, як правило, багато хто знаходить симпатії людей завдяки мистецтву самопрезентації. Без нього не досягти великих успіхів у будь-якій діяльності, не досягнути радості людської уваги» [3].

Імідж політика інакше можна назвати стратегічним образом. Він повинен відповідати деяким обов'язковим особливостям. По-перше, характер іміджу залежить, а точніше кажучи, повинен враховувати культурну специфіку, рівень освіти населення, економічну ситуацію та інші особливості виборчого округу. По-друге, він обумовлений також часом. Використання успішного іміджу попередніх років не гарантує успіху в інших компаніях, так як потреби виборців змінюються, як змінюється і обстановка в країні в цілому.

Оскільки імідж має природу міфа та стереотипу, то він відображає ключові позиції, на які безпомилково реагує масова свідомість. Це спроба перевести масову свідомість на автоматичні реакції. Враховуючи таке психологічне підґрунтя феномена, науковець Г.Г. Почепцов виокремив три функції іміджу [4]:

1) ідентифікації (імідж - це стереотип, тому можна миттєво співвіднести його з конкретною особою, адже він задає уже апробовані шляхи ідентифікації. Тобто об'єкт стає таким, що легко впізнається);

2) ідеалізації: імідж намагається бажане видати за дійсне. Не слід, однак, трактувати функцію ідеалізації як спрямовану на обман. Адже коли лідер прагне пристосуватися до очікувань електорату, то таку адаптацію варто оцінювати позитивно.

3) протиставлення, оскільки будується системно, виходячи з уже існуючих іміджів (будь-яка характеристика стає яскравішою у порівнянні з протилежною).

Цілеспрямоване формування політичного іміджу - трудомісткий процес, який під силу тільки спеціалізованим агентствам іміджмейкерів. Іміджмейкерів не готує жоден навчальний заклад. Найчастіше це люди, інтуїція яких уловлює кон'юнктуру політичного ринку. Досвідчені іміджмейкери розуміють, що, по-перше, на формування іміджу впливає особистість політика, його слова і справи. А по-друге, непряма імідж формуюча інформація: чутки, плітки, анекдоти, досє, компромат, відомості про спосіб життя, роботу, відпочинок, про друзів, родичів і т.п. Варто зазначити, що над усім цим працюють фахівці, іноді видумуючи казки, в які електорат свято вірить, адже вони вдало підкріпленні доказами, які завчасно були підготовлені групою іміджмейкерів.

Вітчизняні автори визначають в українській політичній практиці трохи інші, ніж на Заході, але ближчі нам типи політичного іміджу, що використовувалися кандидатами в народні депутати. Зокрема, історик та політолог Валерій Бебик пропонує таку їх класифікацію [5]:

1) «Діловий імідж», який щонайкраще характеризується ідеологією: «ми заробили гроші для себе, заробимо їх і для вас»;

2) «Інтелектуальний імідж», що виник на основі твердження: для роботи в парламенті необхідні професіонали;

3) «Народний імідж» будувався на класичній популістській основі, на прагненні сформуванню позитивне ставлення до себе як до «свого хлопця»;

4) «Політичний імідж» формувався на контрастному протиставленні соціалістів (формальних або прихованих) і націонал-демократів. В обох випадках ставка робилася на

певні, добре відомі базові цінності основних політичних сил суспільства, а власне імідж створювався на декларуванні прихильності до цих цінностей, а не на основі особистісних характеристик кандидатів;

5) «Жіночий імідж» створювався на основі кредо: «Схоже на те, що чоловіки вже нічого не зможуть зробити. Обирайте жінок. Вони зроблять цей світ кращим»;

6) Імідж «місцевого жителя» будувався на основі постулату «Я – свій, я тут живу і нікуди не дінуся, тому що в мене тут родичі і родина...».

Зауважимо, що імідж політика завжди суперечливий, бо, з одного боку, політик повинен бути таким, як і його виборці (бути одним із них), а з іншого боку, виборці обирають лідера, бо за певними параметрами він має відрізнятись від загалу. З теорії менеджменту відомо, що формальний керівник не завжди лідер, а лідер не завжди формальний керівник. Керівник – це особа, яка має офіційний статус та повноваження керуючої особи. А лідер, в свою чергу, це член групи, який найбільш повно у своїй поведінці відповідає груповим цінностям і нормам. Він веде групу, стимулюючи досягнення групових цілей і виявляючи при цьому більш високий рівень активності порівняно з іншими членами групи, а часом і із керівником. На сьогодні дуже розповсюджена практика, коли в органі, підприємстві, установі або організації існує неформальний лідер, тобто особа, яка не має повноважень керувати групою людей, але завдяки своїм особистісним характеристикам, харизмою має ваговий вплив на людей. Найбільш ефективним, звісно, як в політичній, так і в комерційній діяльності симбіоз лідера та керівника в одній особі. Тільки тоді результативність його діяльності досягне високого рівня. Та як зазначає Шкодіна О.С.: «Лідер – це не просто формальний керівник, його владу не можливо делегувати, він має владу авторитету» [6].

Цікаво, що експертно-аналітичним центром було проведено дослідження образу ідеального політичного лідера. Опитування проводилося серед представників сфери державного управління та політики, наукового і бізнес-співтовариств. «Вивчення образу ідеального політика - це, безумовно, концентрація дослідників на очікуваних характеристиках політичного діяча», – наголошується в дослідженні [7]. Учасникам опитування було запропоновано вказати, які асоціації у них виникають, коли вони чують словосполучення «політичний лідер». Більшість експертів дали ряд позитивних асоціацій: авторитет (67%), цілеспрямованість (58%) і влада (58%). Менша частина експертів відзначили негативні асоціації: демагог (10%), інтриган (9%) і маріонетка (5%). Найголовнішими рисами лідера народ вважає цілеспрямованість, наполегливість і силу волі (26%); лідерські та організаторські якості (23%); порядність, чесність, безкорисливість (19%); розум, інтелект, освіченість (18%); харизматичність і комунікабельність (16%). Серед професійних характеристик на першому місці стоять такі якості, як професіоналізм, компетентність, стаж і досвід роботи (39%); аналітичні здібності, вміння приймати рішення (24%); управлінські здібності (20%)

В ході роботи ми з'ясували, що іміджмейкери працюють над образом політичного діяча за такими основними елементами [4]:

1. Іміджева легенда - це необхідна інформаційна основа іміджмейкінга, рекламної кампанії, політичного консалтингу. Технологічно це історія іміджу політика, викладена гарними словами, яка малює той образ, який політик або кандидат у політики має намір пред'явити своїм виборцям. Результат роботи з популяризації іміджу кандидата — це створення своєрідної легенди, де перемішані правда і неправда, реальні досягнення і фантазії виборців про кандидата. Передвиборча іміджева легенда включає два основних аспекти: біографічні данні та виклад передвиборчої платформи (короткий, але змістовний).

2. Біографія повинна бути викладена від імені самого кандидата, причому в максимально емоційному ключі. Зазначається соціальне походження, власні досягнення, професійна діяльність.

Предвиборна програма добре обґрунтовані пропозиції щодо поліпшення життя виборців і вирішення значущих для суспільства проблем. Програма повинна містити в собі:

– преамбулу – коротка декларативна заява під девізом: «На тому стою і не можу інакше».

– основні ідеї й ініціативи політика.

У програмі містяться оцінки поточної соціально-політичної і життєвої ситуацій, але що ще більш важливо, виборцям пропонується життєва перспектива, світло вкінці. У програмі необхідно наочно показати, в якому напрямку повинно розвиватися суспільство, причому це повинен бути зрозумілий і реалістичний шлях.

3. Перфоманс - це спеціальна, як правило, символічна і, звичайно, ритуальна діяльність, що здійснюється індивідом чи групою в цілях вразити іншого індивіда, групу чи маси людей. Тобто, це спеціальна діяльність для виробництва вчинків, що створюють потрібне враження і, тим самим, лягають в основу іміджів.

На політичній арені помилки в створенні іміджу не допускаються, тому іміджмейкерами продумується чіткий план дій щодо створення позитивної постаті кандидата за вищенаведеними елементами.

Класична структура іміджу сучасного політика включає такі складові [8, 9, 10]:

1. Зовнішня складова (зовнішній вигляд політика та т.і.)

2. Внутрішня складова (менталітет, тобто образ думок, інтелект, професіоналізм, інтереси, цінності, хобі і багато з того, що відноситься до душі і розуму. Але для політика, перш за все - це політичні ідеї)

3. Процесуальна складова іміджу включають емоційну виразність, пристрасність, енергію, швидкість реакцій - все те, що відносять до темпераменту. А також почуття гумору, артистичність, цілеспрямованість, впевненість у собі і т.п.

Замислюючись над тим, що саме і як саме створюється ідеальний імідж, нами удосконалено теоретичний інструментарій даного питання – запропоновано використовувати термін «ефективний імідж», який на відміну від існуючих тлумачень іміджу, дозволить чітко зорієнтуватись, що саме покладено в суть ідеального іміджу політичного діяча.

Ефективний імідж – це позитивний образ політичного діяча, складові якого (зовнішня, внутрішня та процесуальна) зорієнтовані на збільшення кількості прихильників збоку населення, шляхом прояву адаптованої до умов громади поведінки, яка направлена на підвищення добробуту населення міста, регіону та країни в цілому. Тому, на нашу думку, саме ефективний імідж повинен мати наступні характеристики цих складових:

1. Зовнішня складова:

– зовнішній вигляд політика, його обличчя, зачіска, постава, одяг та аксесуари не повинні коштувати мільйони, але вони повинні відповідати серйозному статусу, виражаючи це офіційно-діловим стилем;

– жестикуляція та мова повинні бути чіткими, стриманими; за тембром і особливістю мовлення політик повинен показувати свою компетентність та професіоналізм, добре розуміння справи;

2. Внутрішня складова:

– образ думок політика повинен бути чітко орієнтований на розвиток добробуту країни, підвищення рівня життя населення, повинне просліджуватись виявлення патріотизму та жага до кардинальних змін, які призведуть до покращення політичної ситуації країни;

– інтелектуальні та професійні навички повинні бути на високому рівні, відповідно до специфіки галузі роботи (наприклад, в міністерстві промислової політики – наявність досвіду в керуванні промислового об'єкта, міністерство освіти і науки – наявність досвіду роботи в учбових закладах). На нашу думку, тільки побачивши всю «кухню» зсередини, можна керувати на більш глобальному рівні. Також варто зазначити, що при наявності

досвіду стажування чи роботи закордоном є дуже позитивним в іміджі політичного діяча. Адже, достатньо лише пари місяців для того, щоб перейняти досвід провідних країн світу, чітко усвідомити свої помилки та дізнатися інноваційні напрями роботи;

– політична ідея політика повинна бути спрямовано, перш за все, на покращення життя населення, а не власного. Не потрібно голосливо обіцяти «золоті гори» - на разі цей метод не працює, народ вже не має довіри до цього. Сьогодні, політична ідея повинна будуватись на покращенні елементарних умов життя населення, вдосконаленні системи функціонування державних установ. Тобто необхідними є прояви патріотизму.

3. Процесуальна складова є дуже важливою, і саме над цим важко працювати іміджмейкерам. Адже, доросла людина – це сформована особистість, яка для будь-яких змін у собі повинна дуже попрацювати. Так, під процесуальною складовою іміджу політика слід розуміти його поведінку, особисті риси характеру, темперамент. Усе те, що внутрішньо формує в особистості характер поведінки.

На нашу думку, було б цікаво розглянути процесуальну складову іміджу політика з огляду на розроблену Гіппократом класифікацію темпераменту людини за психотипами: сангвініки, флегматики, холерики і меланхоліки (табл. 1).

Таблиця 1

Психотипи політичного діяча*

Психотип	Пояснення, адаптоване автором до політичного діяча ((+) - позитивні якості; (-) – негативні якості)
Сангвінік	+ активний у політичних ініціативах; + швидко орієнтується у будь-якій ситуації; + налагоджує зовнішні зв'язки; + має лідерські та організаторські якості - безвідповідальний; - погано організований; - легко може забути про те, що пообіцяв.
Флегматик	+ цілеспрямований у своїх діях; + наполегливий у роботі; + стабільний у своїй поведінці та емоціях; - малоініціативний; - неквапливо поводить там, де необхідне оперативне втручання;
Холерик	+ завзятий у виконанні посадових обов'язків; + енергійний у виконанні справ; - нестриманий у діях та словах; - конфліктний, важко знаходить контакт з людьми;
Меланхолік	- не контактний; - боїться приймати рішення, висувати ініціативи; - песимістично настроєний;

*- розроблено автором

Виходячи з вище сказаного, можемо зробити висновок, що жоден психотип не є ідеальним та має як позитивні, так і негативні сторони (окрім меланхоліка, який, на нашу думку, має тільки негативні риси). Так, вдало поєднавши позитивні риси кожного з психотипів, можна сформулювати ефективну процесуальну складову іміджу політичного діяча, а саме:

- активний у політичних ініціативах;
- швидко орієнтується у будь-якій ситуації;
- налагоджує зовнішні зв'язки;
- лідерські та організаторські якості;
- цілеспрямований у своїх діях;
- наполегливий у роботі;
- стабільний у своїй поведінці та емоціях;
- завзятий у виконанні посадових обов'язків;
- енергійний у виконанні справ.

Маючи ці риси, на нашу думку, політичний діяч матиме ефективну процесуальну складову іміджу. А, урахувавши запропонований нами термін «ефективний імідж», політичний діяч матиме підтримку та довіру з боку населення та діятиме на благо своєї країни. Всі ці процесуальні складові допомагають залишити слід в пам'яті і серцях людей, допомагаючи їм зробити свій вибір. У наш час позитивний імідж політика неодмінно містить, поряд із демонстрацією здатності вирішити проблеми (у теперішньому або у майбутньому) і впоратися з ворогами, демонстрацію турботи про населення (особливо про найбільш незахищені верстви).

Запропонували термін «ефективний імідж» політичного діяча, на основі експертної оцінки ми спробували побудувати стобальну оцінюючу шкалу, в якій зазначено пріоритетність наявності тих чи інших складових іміджу (табл. 2). Тобто визначається рівень впливу кожної складової на створення ефективного іміджу. Ідеальний варіант – це сто балів, тому, чим вище бал, тим ефективніший імідж політика.

Таблиця 2

Значення бальних оцінок складових ефективного іміджу політичного діяча*

Складова іміджу політичного діяча	Бальна оцінка
<i>Зовнішня :</i>	
- зовнішній вигляд політика, його обличчя, зачіска, постава, одяг та аксесуари, які відповідають серйозному статусу, виражаючи це офіційно-діловим стилем;	10
- жестикуляція та мова, які підкреслюють компетентність та професіоналізм.	10
Разом	20
<i>Внутрішня:</i>	
- високий рівень інтелекту та професіоналізму, наявність досвіду роботи закордоном;	15
- наявність досвіду роботи на керуючих посадах за своєю спеціальністю в межах країни;	15
- політична ідея, яка спрямована на підвищення рівня добробуту народу, патріотизм	15
Разом	45
<i>Процесуальна:</i>	
- активний у політичних ініціативах;	5
- швидко орієнтується у будь-якій ситуації;	5
- налагоджує зовнішні зв'язки;	5
- цілеспрямований у своїх діях;	5
- наполегливий у роботі;	5
- стабільний у своїй поведінці та емоціях;	5
- завзятий у виконанні посадових обов'язків;	5
Разом	35
Загальна кількість балів	100

*- розроблено автором

Для оцінки ефективності іміджу за даною таблицею, пропонуємо наступну градацію результатів:

1. Від 80 – 100 балів: ефективний імідж – при цьому політичний діяч повністю відповідає вимогам сучасного електорату, є професіоналом справи; його поведінка направлена на підвищення рівня життя населення. Він має прихильників з боку народу.

2. Від 55 - 80 балів: малоефективний імідж – при цьому політичний діяч не задовольняє всі вимоги народу; самовіддача політика не є стовідсотковою, що і є рушійною силою гарних результатів роботи. Для того, щоб підвищити свою позицію, політик повинен допрацювати свій імідж, змінити тактику. В протилежному випадку – зійти з політичної арени.

3. Менше 55 балів: неефективний імідж – той випадок, коли людина не відповідає тим вимогам, які є основоположними в політичній діяльності. Наявність таких політичних постатей є рушійним фактором функціонування розвиненої країни.

Після виявлення якостей, що оцінені низькими балами, доцільно працювати над їх вдосконаленням або взагалі їх появою. Справжня робота іміджмейкерів повинна бути направлена на дійсну появу важливих якостей політика, а не на замилювання очей виборців.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Кожна людина прагне робити сприятливе враження й одержувати схвалення своїх дій від навколишніх. Схильність людини до створення свого образу і бачення цього образу універсальні. Політизація всіх сторін життя породила нові вимоги: жити на очах, виставляти себе на показ. Щоб бути при владі, потрібно робити гарне враження про себе. Імідж формується не тільки

зовнішніми рисами людини, але й особистісними, тобто внутрішньою та процесуальною складовою іміджу.

Можна сказати, що імідж – образ, що живе в уявленнях людей. Цей образ може мінятися, коригуватися, щоб «відповідати запитам суспільства».

У політиці імідж визначає багато чого і, головним чином, перемогу на виборах, що є одним із найбільш серйозних актів набуття влади. Останнім часом політичні лідери стали звертати увагу на формування свого іміджу, але лише деяким вдається створити його таким, щоб він завоював симпатії виборців.

Отже, можна зробити висновок, що внутрішня складова іміджу політика (його образ думок, мислення, ставлення до народу) та процесуальна складова (за якою політик здійснює свої функції) є основоположними у формуванні позитивного іміджу, який є привабливим для електорату. Питання саме ефективного іміджу (як такого, що зорієнтований на збільшення кількості прихильників збоку населення, шляхом прояву адаптованої до умов громади поведінки, яка направлена на підвищення добробуту населення) буде актуальним в усі часи цивілізованого суспільства. Необхідність продовження дослідження цього питання обумовлене постійною зміною економічної та політичної ситуації держави.

Список використаної літератури

1. Лесько О. Й., Прищак М.Д., Залюбівська О.Б., Рузакова Г.Г. Етика ділових відносин: навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 310 с.
2. Леви В. Л. Искусство быть собой. Учебник / В. Л. Леви. – М. : Знание, 1977. – 208 с.
3. Шепель В.М. Имиджология. как нравиться людям. Учеб. пос. / В.М. Шепель. - М.: Народное образование, 2002.
4. Почепцов Г.Г. Имидж & выборы. Имидж политика, патриарха, президента. Учебник / Г.Г. Поцепцов. – Киев: АДЕФ-Украина, 1997.
5. Бебик В. М. Політичний маркетинг і менеджмент / В. М. Бебик. – К. : МАУП, 1996. – 144 с.
6. Шкодін О. С. Керівник – лідер: джерело конкурентних переваг у бізнесі / О. С. Шкодін, Є. В. Докторук // Економічний форум. - 2016. - № 3. - С. 355-360. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_3_54
7. Составлен портрет идеального политика [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу.: <https://dni.ru/polit/2015/9/10/314392.html>
8. Імідж політичного діяча і його складові [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу.: <http://jak.magey.com.ua/articles/imidzh-politichnogo-dijacha-i-jogo-skladovi.html>
9. Адамовська В. С. Механізм державного регулювання економіки та вибір напряму економічної політики в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В. С. Адамовська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – Вип. № 4. – Режим доступу до журн.: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063>
10. Адамовська В.С. Методичні підходи до оцінки економічного ефекту від залучення аутсорсингу за умови врахування публічного управління / К.О. Астаф'єва, В.С. Адамовська, В.О. Ільченко // Економічний часопис - XXI. – 2017. – № 164 (3-4). – С. 76 – 79.

References

1. Lesko, O. Y., Prishchak, M. D., Zalyubivska, O. B. (2011). *Ethics of business relations: a manual*. Vinnitsya : VNTU (in Ukr.)
2. Levi, V. L. (1977). *The art of being yourself*. Moscow: Knowledge (in Russ.)
3. Shepel, V.M. (2002). *Image. how to like people*. Moscow : Public education (in Russ.)
4. Pocheptsov, G.G. (1997). *Image & Elections. The image of a politician, patriarch, president*. Kyiv: ADEF-Ukraine (in Russ.)
5. Bebik, V. M. (2013). *Political marketing and management*. Kyiv: MAUP (in Ukr.)
6. Shkodina O. S. (2016). *Manager - Leader: A source of competitive advantage in business*. Ekonomichniy forum (Economic forum). № 3. - p. 355-360 (in Ukr.) Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_3_54
7. A portrait of the ideal politician. GLOBAL LOOK press.Nick White (in Russ.) Retrieved from <https://dni.ru/polit/2015/9/10/314392.html>
8. Image of political leaders and its components Copyright 2016 – 2018 (in Russ.) Retrieved from <http://jak.magey.com.ua/articles/imidzh-politichnogo-dijacha-i-jogo-skladovi.html>
9. Adamovska V. S. (2017) *The mechanism of state regulation of the economy and the choice of the direction of economic policy in modern economic conditions*. Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvitok (Public

Administration: Improvement and Development) № 4 (in Ukr.). Retrieved from <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063>

10. Adamovska V. S. (2017) Methodological approaches to estimating the economic effect of attracting outsourcing provided that public administration is taken into account. *Yekonomichnyi chasopis – XXI (Economic magazine – XXI) № 164 (3-4).* – p. 76 – 79.

Diemidova Anna

master,
National University of Kriviy Rig
demidovaanna13@gmail.com

Adamovska Viktoriya

candidate of economic science,
associate professor of the accounting, taxation,
public management and administration department,
National University of Kriviy Rig
02vika0211@gmail.com,

Garasiuk Olga,

candidate of economic science,
associate professor of the accounting, taxation,
public management and administration department,
National University of Kriviy Rig
oopya2017knu@gmail.com

**EFFECTIVE IMAGE OF MODERN POLITICIAN IN THE CONTEXT OF PUBLIC
MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

Abstract

Introduction. Every person must, as a maximum, exercise power and, at least, obey the authority. Each of these processes is conditioned by a certain attitude to one or another phenomenon. The current electoral process is based on the emerging image of future politician. The question of political image-making is fundamental in shaping a new figure in the political arena or consolidating the position of an already existing politician.

Purpose. The research aims at the improvement of the theoretical apparatus of the problem of political image making and search for the components of a positive image of politician.

Methods. In the course of the research, the data of expert evaluations were used, the method of ball assessments and the tabular method of information display were applied.

Results. The article explores the essence of political image-making and its classification. Proceeding from the fact that politicians of any level (both local and national) must meet the demands of the population, namely to demonstrate proper behavior and way of thinking, the components of the image (external, internal and procedural) are revealed in the article. Proposed, what elements of these components are important in image-making. The analysis of the procedural component of the image is based on the classification of human psychotypes. The article presents the improvement of the theoretical apparatus of this issue by introducing the concept of «effective image». Proposed use score with points to determine efficiency of the image of politician.

Originality. Proposed to use the term «effective image». An effective image is a positive image of a political figure, whose components (external, internal and procedural) are oriented towards increasing the number of supporters from the side of the population, by showing satisfactory behavior for the community, aimed at increasing the well-being of the population of the city, region and country as a whole. Effective image should have the following characteristics of these components:

1. External component: the appearance of a politician, his face, hairstyle, posture, clothing and accessories should not cost millions, but they must meet a serious status, expressing it in an official business style; gestures and language must be clear, restrained; according to the timbre and feature of speech, politicians should show their competence and professionalism, a good understanding of the case;

2. The internal component: the opinion of the politician should be clearly focused on the development of the welfare of the country, raising the living standards of the population, the identification of patriotism and the desire for fundamental changes that will improve the political situation of the country should be tracked; intellectual and professional skills must be at a high standard, in accordance with the specifics of the field of work; The political idea of politics should be directed, first of all, to improving the lives of the population, not its own.

3. The procedural component is very important, and it is very difficult to work with image-makers. We have formed an effective procedural component of the image of a politician, namely: active in political initiatives; quickly orientated in any situation; establishes external connections; leadership and organizational qualities; purposeful in their actions; persistent in work; stable in his behavior and emotions; persistent in the performance of official duties; energetic in the execution of cases.

Conclusion. Consequently, we can conclude that the internal component of the image of politician (thinking, attitudes towards the people) and the procedural component (by which the politician carries out his functions) is fundamental to the formation of a positive image that is attractive to the electorate. The question of the effective image (an image aimed at increasing the number of supporters from the side of the population, by showing satisfactory behavior for the community, which is aimed at improving the well-being of the population) will be relevant at all times in a civilized society. The need to continue the study of this issue is due to the constant change in the economic and political situation of the state.

Keywords: politician; political image; image-making; political figure; political leader; image maker; effective image; human psychotypes; political arena; electorate.

*Одержано редакцією 28. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 10.03.2018 р.*

УДК 658.003.13:338.24/80

Лишенко Маргарита Олександрівна
к.е.н., доцент, завідувач кафедри статистики,
АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті визначено поняття фінансової стійкості підприємства. Виявлено зв'язок фінансової стійкості та фінансової стабільності підприємства. Запропонована модель визначення фінансової стійкості підприємства. розроблено заходи щодо забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства; удосконалення системи забезпечення та прогнозування фінансової стійкості підприємства; економічне обґрунтування та оцінювання фінансової стійкості підприємства. Наведено розрахунок показників фінансової стійкості підприємства. Визначено типи фінансової стійкості та запропоновано заходи щодо його покращення.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова стабільність, аналіз, фінансові коефіцієнти, абсолютні показники, відносні показники, оборотні кошти, власний капітал, власні оборотні кошти, типи фінансової стійкості.

Постановка проблеми. В ринкових умовах суб'єкти господарювання самостійно залучають фінансові ресурси, намагаються ефективно їх розміщувати з метою забезпечення безперервної підприємницької діяльності, здійснюють самостійний пошук контрагентів. Ринкова трансформація підприємств вимагає якісно нового підходу до оцінки фінансового стану підприємств, до його необхідності та значущості в системі фінансового управління. Виняткового значення набуває визначення кількісних і якісних величин, які б характеризували стабільність, надійність підприємства як партнера в ринкових відносинах, його здатність маневрувати фінансовими ресурсами для досягнення ефективної підприємницької діяльності. Тому важливим є обґрунтування методики визначення фінансової стійкості підприємств, основних критеріїв та показників її визначення, встановлення місця цієї оцінки в системі фінансового менеджменту. Особливої уваги потребує виявлення закономірностей дії внутрішніх та зовнішніх факторів зміцнення фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Розв'язанню проблеми забезпечення фінансової стійкості та прогнозування фінансової стабільності підприємства присвячені праці відомих

вітчизняних дослідників, зокрема В.О. Подольська та О.О. Оржинська, О.Є. Журавльова, О.І. Пацула, О.М. Мельник. Проте, незважаючи на значні досягнення попередників, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого висвітлення і подальших наукових розвідок.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних положень та практичних засад щодо забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства.

Викладення основного матеріалу. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління підприємством. Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу, при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливості залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним [1].

Кредитоспроможним є підприємство при наявності у нього передумов для отримання кредиту і спроможності своєчасно повернути отриману позику зі сплатою відсотку за рахунок прибутку або інших джерел. З даного визначення випливає ще один аспект фінансової стійкості – розвиток підприємства, зростання прибутку та капіталу.

Отже, «фінансова стійкість» досягається за умови виконання конкретних заходів, які націлені на ефективне формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, з одночасним збереженням платоспроможності, яка є зовнішнім проявом стійкості підприємства. Отже, провівши аналіз даного поняття, можна сформулювати таке заключне визначення: фінансова стійкість підприємства – здатність підприємства здійснювати основну й інші види діяльності безперервно, не зважаючи на ризики й зміни в середовищі бізнесу, які можуть відбуватися в процесі господарської діяльності підприємства[2].

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, котрий за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти), не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується за своїми зобов'язаннями в зазначений термін [3].

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Оцінюючи фінансову стійкість підприємства, можна зробити певний висновок залежно від мети аналізу: - власники підприємства (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески у статутний капітал) віддають перевагу допустимому зростанню частки позикових коштів; - кредитори (постачальники ресурсів, банки) навпаки – віддають перевагу суб'єктам господарювання з високою часткою власного капіталу.

Важливим економічним аспектом є визначення меж фінансової стійкості. Так, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і

відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничо-господарську діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами [4].

Як фінансово-економічна категорія фінансова стійкість виражається системою відносних і абсолютних показників. Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів. Залежно від завдань аналізу і тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок розрахунку показників у різних літературних джерел відрізняються. Але як правило, аналіз проводиться у такій послідовності: 1) загальна оцінка фінансової стійкості; 2) розрахунок за даними балансу системи відносних показників фінансової стійкості; 3) розрахунок за даними балансу системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування і дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства; 4) розрахунок за даними звіту про фінансові результати та факторний аналіз порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості.

Схематична модель визначення фінансової стійкості підприємства представлена на рис. 1.

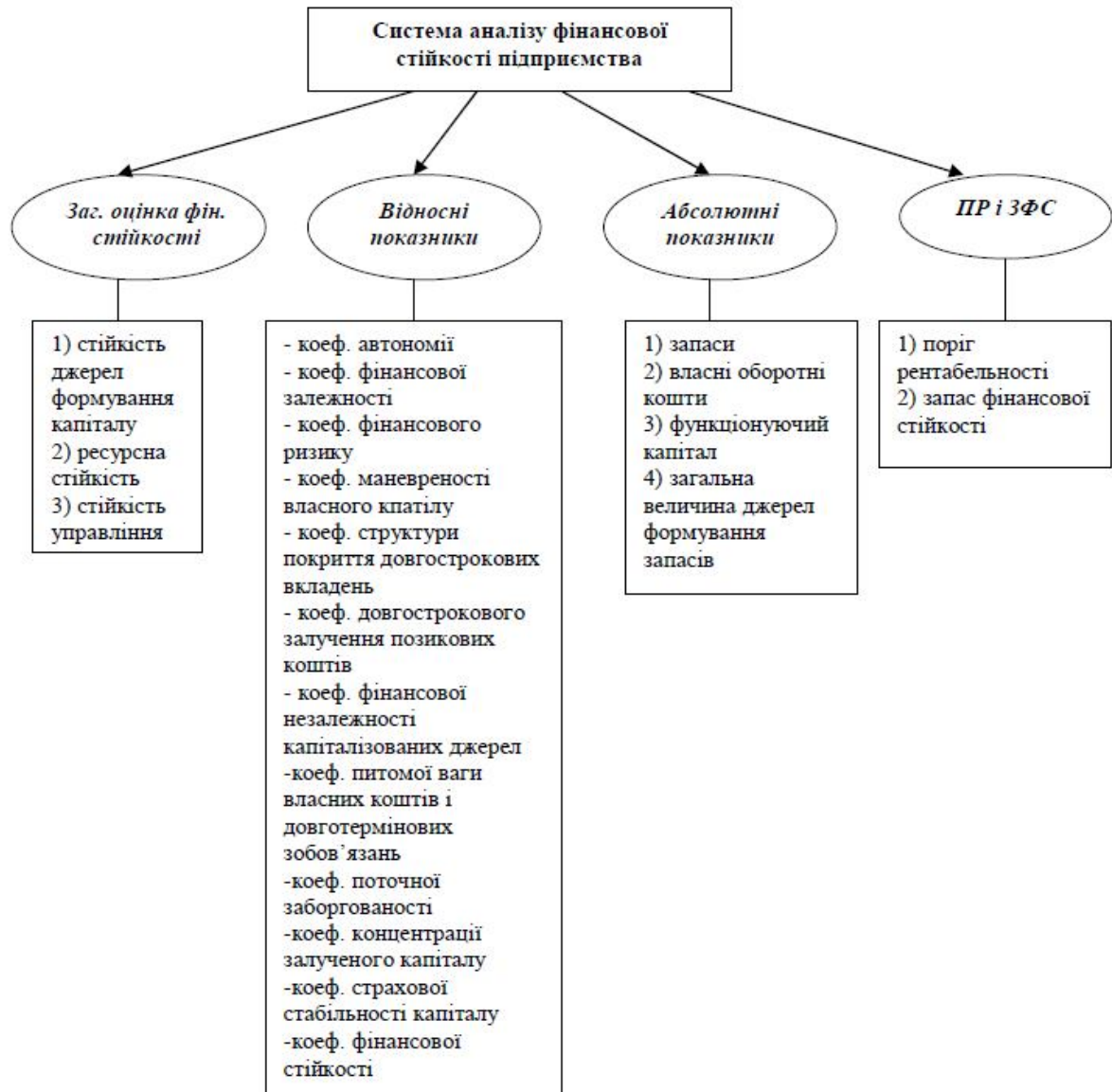


Рис. 1. Комплексна методика визначення фінансової стійкості підприємства [5]

Загальне оцінювання фінансової стійкості передбачає визначення: 1) стійкості джерел формування капіталу; 2) ресурсної стійкості; 3) стійкості управління.

1. Дослідження структури пасиву балансу дає змогу встановити можливі причини фінансової стійкості (нестійкості) підприємства. Збільшення частки власного капіталу за рахунок будь-якого джерела сприяє посиленню фінансової стійкості підприємства. Наявність нерозподіленого прибутку може розглядатися як джерело поповнення оборотних засобів і зменшення поточної кредиторської заборгованості. Особлива роль аналізу власного капіталу під час оцінювання фінансової стійкості зумовлена його функціями. Статутний і додатковий капітал підприємства дають змогу ефективно організувати процес виробництва продукції, застосувати прогресивні технології, висококваліфіковану робочу силу, посилити позиції на ринку. Величина власного капіталу загалом забезпечує довіру партнерів підприємства, що визначає можливість отримання від них фінансових вкладень в разі необхідності усунення впливу несприятливих факторів. Незначна частка власного капіталу посилює підприємницький ризик кредиторів. Аналіз ресурсної стійкості як складової фінансової стійкості включає: рівень співробітництва підприємства із суб'єктами ринкової інфраструктури; ступінь інтегрованості підприємства у системі виробничих відносин; залежність ефективності діяльності підприємства від стану економіки країни; спроможність підприємства до залучення коштів; контроль грошових потоків [6].

Стійкість управління (організаційно-функціональної стійкості) аналізується з погляду адекватності організаційної та виробничої структури підприємства вибраній стратегії розвитку та ринковій кон'юктурі. Аналізуючи фінансову стійкість необхідно розрахувати комплекс відносних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості

Показники	Методика розрахунку	2 014р.	2 016р.	2 017р.	Відхилення, +/-	Теоретично-гранична величина
1. Показник співвідношення власних і залучених коштів	$\frac{\Phi_{1p1495+1695}}{p. 1595+1695}$	1,18	0,99	0,89	-0,29	1:1
2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\Phi_{1p1195+1170-1695}}{p. 1495}$	0,80	1,48	1,94	1,14	$\geq 0,5$
3. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\frac{\Phi_{1p1595}}{P 1095}$	0,70	1,90	3,28	2,58	$>0,5$
4. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування	$\frac{\Phi_{1p1195-p1695}}{p. 1100}$	2,17	3,93	8,33	6,16	<1
5. Коефіцієнт стійкого фінансування	$\frac{\Phi_{1p1495+1595}}{\Phi_{1p1900}}$	0,38	0,63	0,57	0,20	0,8
6. Коефіцієнт реальної вартості майна	$\frac{\sum \text{Сума } p1100+1110+1110}{\Phi_{1p1900}}$	0,042	0,0471	0,0193	-0,02	$\geq 0,5$
7. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	$\frac{\Phi_{1p1495}}{p. 1900}$	0,26	0,31	0,25	-0,01	$\geq 0,5 < 2,0$
8. Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\Phi_{1p1900}}{P 1495}$	3,90	3,21	4,08	0,18	$\geq 1 < 2,0$
9. Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{P1495/}{\text{Сума } 1695+1665}$	0,41	0,84	0,58	0,16	1

Розрахунки показали, що коефіцієнт фінансової стійкості в 2017 році порівняно з 2015 роком збільшився на 0,16. Причиною цього стало зростання вартості власного капіталу на 83,9 % та поточних зобов'язань на 31,5 %. Значення цього показника свідчить, що на 1 грн. поточних зобов'язань припадає 0,58 грн. власного капіталу. Збільшення значення цього показника в часі свідчить про деяке зниження фінансової

стійкості. При цьому значення цього показника не відповідає рекомендованому і має значно нижчий показник.

Важливою характеристикою стійкого фінансового стану є коефіцієнт маневровості. Коефіцієнт маневреності власного капіталу за період дослідження зріс на 1,14. Це відбулося за рахунок збільшення вартості оборотних активів підприємства на 495587 тис. грн. та поточних зобов'язань на 107457 тис. грн. при цьому сума власного капіталу також зросла на 83,9 %. Тобто розрахунок показав, що 94% власного капіталу використовується для фінансування поточної оперативної діяльності. Значення цього показника перевищує рекомендоване значення і це є позитивно для покращення фінансового стану підприємства. Зростання цього показника свідчить про підвищення можливості підприємства вільно маневрувати власними засобами.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень зріс на 2,58 при цьому значення цього показника відповідає теоретично граничному і в багато разів перевищує його на 2,78 п. Значення цього показника зросло за рахунок зростання довгострокових зобов'язань в 5 разів, тоді як вартість необоротних активів підвищилася на 12%. Отже, високе значення цього показника є нормальним для роботи підприємства.

Аналізуючи зміну коефіцієнта забезпеченості запасів власними джерелами фінансування в звітному році порівняно з базисним можна констатувати, що він збільшився на 6,16. Значення цього показника свідчить, що запаси, які мають найменшу ліквідність у складу оборотних активів, достатньо забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування. Зростання цього показника зросло за рахунок зростання вартості робочого капіталу в 4,4 рази, тоді запаси зросли лише на 16 %. Збільшення цього показника є негативним для фінансової стійкості підприємства і значення цього показника не відповідає теоретично-граничній величині і перевищує її.

Коефіцієнт стійкого фінансування збільшився і в 2017 році становить 0,57 при теоретично-граничній величині 0,8 – 0,9. Відповідно значення цього показника підтверджує не достатність стійких джерел фінансування на підприємстві. Коефіцієнт автономії зменшився на 0,01. Тобто частка власників в загальній сумі авансованих коштів становить 25%. Це є негативним для роботи підприємства і свідчить про низьку частку власного капіталу в структурі валюти балансу. Що більше значення цього показника, то більшою є фінансова стійкість підприємства і незалежність його від кредиторів, тобто від зовнішніх джерел фінансування, а проведений аналіз підтверджує значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Тоді як коефіцієнт фінансової залежності зріс лише на 0,18, і склав 4,08 в 2017 році при нормативному значенні більше 1 але менше 2. Так як значення цього показника більше 1, і це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Таким чином, було встановлено, що більшість показників відповідають теоретично-граничній величині, і підприємства в не повністю забезпечені власними коштами, адже сума власних ресурсів не покриває залучені, що підтверджує нормальну стійкість підприємства. Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) - коли власні оборотні кошти (ВОК) забезпечують запаси (З), а тому підприємство не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність. 2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами (сума власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань складає функціонуючий капітал – ФК). При цьому, підприємство має нормальну ліквідність і платоспроможність, а також достатньо рентабельною є його операційна діяльність[7]. 3) нестійкий фінансовий стан - коли запаси забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат; є недостатньою ліквідність, виникає періодична неплатоспроможність, сповільнюється оборотність додаткових джерел фінансування.

Однак, при цьому є можливість відновлення платоспроможності. Сума функціонуючого капіталу і короткострокових кредитів та позик складає загальну величину основних джерел формування запасів – ЗВ. 4) кризовий фінансовий стан - коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства. Підприємство має хронічну прострочену заборгованість перед кредиторами, а відновлення платоспроможності без санації є майже неможливим [1]. Моделі визначення типу фінансової стійкості подано нижче:

Таблиця 2

Модель визначення типу фінансової стійкості

№ п/п	Показники, надлишок (+) нестача (-)	Тип фінансової стійкості			
		Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
1	$\pm \text{ВОК} = \text{ВОК} - 3$	$\pm \text{ВОК} \geq 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$
2	$\pm \text{ФК} = \text{ФК} - 3$	$\pm \text{ФК} \geq 0;$	$\pm \text{ФК} < 0;$	$\pm \text{ФК} < 0;$	$\pm \text{ФК} < 0;$
3	$\pm \text{ЗВ} = \text{ЗВ} - 3$	$\pm \text{ЗВ} \geq 0.$	$\pm \text{ЗВ} < 0.$	$\pm \text{ЗВ} \geq 0;$	$\pm \text{ЗВ} < 0;$

Таблиця 3

Визначення типу фінансової стійкості

	Алгоритм розрахунку	2015р.	2016р.	2017р.	Відхи- лення, +-
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	$H_1 = \phi_1 \text{ р.}(1495-1095)$	45802	87739	152389,0	106587
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	$H_2 = H_1 + \phi_{1\text{р.}}(1595+1665)$	111994	279049	500122,0	388128
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	$H_3 = H_2 + \phi_{1\text{р.}}(1600+1610)$	224228	427617	656008,0	431780
Запаси	$H_4 = \phi_1 \text{ р.}(1100)$	51622	71092	60019,0	8397
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів	$E_1 = H_1 - H_4$	-5820	16647	92370,0	98190
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	$E_2 = H_2 - H_4$	60372	207957	440103,0	379731
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	$E_3 = H_3 - H_4$	172606	356525	595989,0	423383
Запас стійкості фінансового стану, днів	$ЗС = (E_3 * 360) : \phi_2 \text{ р.}2000$	46,68	74,30	125,87	79,19
Надлишок (+) нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн.	$D = E_3 : H_4$	3,34	5,01	9,93	6,59

Фінансово-економічні коефіцієнти та абсолютні показники типу фінансової стійкості визначаються за інформацією бухгалтерського балансу і характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів [8].

Розрахунки показали, що підприємство в достатній мірі забезпечене власними ресурсами. Так запас стійкості фінансового стану становить 125,87 днів в 2017 році і за період дослідження зростає на 79,19 днів. На підприємстві спостерігається надлишок

джерел фінансування на 1 грн. запасів на 6,59 грн. і цей надлишок в 2017 році становить 9,93 грн. в 2017 році. На наступному етапі визначимо тип фінансової стійкості підприємства (табл. 4).

Таблиця 4

Визначення типу фінансової стійкості

Типи формування виробничих запасів	Джерела формування	Методика розрахунку	Розрахунок оцінки
1. Абсолютний	Власні оборотні активи (ВОА)	Виробничі запаси \leq власні оборотні активи	20173 \leq 152389
		$\text{Код } 100 \leq \text{Код } 1495 - \text{Код } 1095$	
2. Нормальний	Власні і прирівняні до них оборотні активи (ВПА)	ВОА < Виробничі запаси \leq ВПА	152389 > 20176 \leq 500122
		$\text{Код } 1195 - \text{Код } 1095 < \text{Код } 1100 \leq (\text{Код } 1195 + \text{Код } 1595) - \text{Код } 1095$	
3. Нестійкий	Загальна величина джерел фінансування оборотних активів (ЗВА)	ВПА < Виробничі запаси \leq ЗВА	500122 > 20173 \leq 762564
		$(\text{Код } 1495 + \text{Код } 1595) - \text{Код } 1095 < \text{Код } 1100 \leq \text{Код } 1495 + \text{Код } 1595 + \text{Код } 1600 + \text{Код } 1615$	
4. Кризовий	Загальна величина джерел фінансування оборотних активів (ЗВА)	Виробничі запаси > ЗВА	20173 < 762654
		$\text{Код } 1100 > \text{Код } 1495 + \text{Код } 1595 + \text{Код } 1600 + \text{Код } 1615$	

Таким чином, за звітний період якісно змінився тип фінансової стійкості підприємства: воно перейшло з нормального фінансового стану в 2015 році до абсолютної фінансової стійкості в 2016 і в 2017 році. Тобто в такій ситуації для забезпечення запасів достатньо власного оборотного капіталу, і в майбутньому платоспроможність ТОВ «Молпром» гарантована. Забезпеченість запасів джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, її зовнішнім проявом, а наслідком є платоспроможність (ліквідність).

Висновки та перспективи подальших розвідок. Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробці методики аналітичного дослідження показників фінансової стабільності підприємства та механізмів управління фінансово-економічною стійкістю, які в майбутньому врахують показники внутрішнього фінансового потенціалу підприємства та в результаті чого виникає потреба у визначенні впливу зовнішніх факторів на визначення типу фінансової стабільності.

Список використаної літератури

1. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б. І. Пшик // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». – 2015. – № 138. – С. 91–96
2. Боримська К.П. Удосконалення підходів до аналізу оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств / К.П. Боримська, Р.В. Варічева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
3. Романишин М.І. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові / Н.О. Шпак, М.І. Романишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 248–253.

4. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: [монографія] / В.В. Козюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 728 с.
5. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. - Серія «Економіка». – 2016. - Випуск 1 (42). - С. 191-196.
6. Грабовецький Б.Є. Економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц, Стригуль Л.С.// Електронне наукове фахове видання - Серія «Глобальні та національні проблеми економіки»/ Миколаївський національний університет ім. О. Сухомлинського. - Миколаїв. - 2016. – Вип. 10.- С. 516-520.
7. Стригуль Л.С. Економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання / Л.С. Стригуль// Електронне наукове фахове видання - Серія «Глобальні та національні проблеми економіки»/ Миколаївський національний університет ім. О. Сухомлинського. - Миколаїв. – 2016. – Вип. 10. – С. 516-520.
8. Гогой І.Д. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства / І.Д. Гогой [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.

References

1. Pishik, B.I. (2015). Financial stability: the essence and features of manifestation. *Visnyk of SevNTU. Series "Economics and Finance"*, 138, 91-96 (in Ukr.)
2. Borimskaya, K.P. (2015). Improvement of the approaches to the analysis of optimality of the equity structure of joint stock companies / [Electronic resource]. - Accessed mode: <http://archive.nbu.gov.ua>. (in Ukr.)
3. Romanishin, M.I. (2009). Economic stability of the enterprise: essence and its components. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine: Sb. Sci.-Tech. works.* - Lviv: RVB NLTU of Ukraine. - Vip. 19.10 - С. 248-253. (in Ukr.)
4. Kozyuk, V.V.(2009). *Monetary Fundamentals of Global Financial Stability: [monograph].* Ternopil: Economic Thought. - 728 p. (in Ukr.)
5. Gapak, N. M., Kappshtan, S.A. (2016). Features of the definition of financial stability of the enterprise. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. The series "Economics", Issue 1 (42)*, 191-196. (in Ukr.)
6. Grabovetsky, B.Ye. (2016). Economic and methodological support for assessing the adequacy of financial resources of an enterprise in modern economic conditions. *Electronic scientific specialized publication - Series "Global and national problems of economy" / Mykolaiv National University named after. O. Sukhomlinsky - Mykolayiv.* - Voice over 10.- P. 516-520. (in Ukr.)
7. Strigul, L.S (2016). Economic and methodological support for assessing the adequacy of financial resources of an enterprise in modern economic conditions. *Electronic scientific specialized publication - Series "Global and national problems of economy" / Mykolaiv National University named after. O. Sukhomlinsky - Mykolayiv.* - Voice over 10. - P. 516-520. (in Ukr.)
8. Gogoy, I.D. Analysis and evaluation of the financial state of the enterprise. [Electronic resource]. - Accessed mode: <http://archive.nbu.gov.ua>. (in Ukr.)

Lyshenko Margarita Alexandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Statistics and Marketing
Sumy National Agrarian University
lm_1980@ukr.net

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AS A ELEMENT TO PROVIDE FINANCIAL STABILITY OF THE BUSINESS OF THE ENTERPRISE

Abstract.

Introduction. In market conditions, economic entities independently attract financial resources, try to effectively place them in order to ensure uninterrupted entrepreneurial activity, carry out independent search of counterparties. Of particular importance is the definition of quantitative and qualitative variables that would characterize the stability, reliability of the company as a partner in market relations, its ability to maneuver financial resources to achieve effective entrepreneurial activity. Therefore, it is important to substantiate the methodology for determining the financial sustainability of enterprises, the main criteria and indicators for its determination, the establishment of the place of this assessment in the financial management system.

Purpose: there is a scientific substantiation of theoretical positions and practical principles for ensuring the financial stability of the enterprise.

Methods. Methods used in the article: theoretical analysis and synthesis of the investigated material, social and qualitative methods of research, analytical - statistical method.

Results. The article defines the concept of financial stability of the enterprise. The connection between financial stability and financial stability of the enterprise is revealed. The model of determination of financial stability of the enterprise is offered. Measures have been developed to ensure the financial stability of the company; improvement of the system of providing and forecasting financial sustainability of the enterprise; economic substantiation and evaluation of financial sustainability of the enterprise. The calculation of indicators of financial stability of the enterprise is given. The types of financial sustainability are defined and measures to improve it are proposed.

Conclusion. Prospects for further research are to develop a methodology for analyzing the indicators of financial stability of the enterprise and mechanisms for managing financial and economic stability, which in the future will take into account the indicators of the internal financial potential of the enterprise, and as a result the need to determine the influence of external factors on determining the type of financial stability

Keywords: financial stability; financial stability; analysis; financial ratios; absolute indicators; relative indicators; current assets; equity; own working capital; types of financial sustainability.

*Одержано редакцією 08. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 19.03.2018 р.*

УДК 331.522

Придятько Елла Миколаївна

викладач,

Красноармійський індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Покровськ

ellap82@ukr.net

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Обґрунтовано доцільність підвищення ефективності процесу формування персоналу промислового підприємства. Визначено основні зовнішні чинники, що впливають на процеси формування персоналу підприємства: попит на продукцію, конкуренція між товаровиробниками, стан економічного розвитку країни, нормативно-правове регулювання та збалансованість можливостей ринку праці та потреб виробничої сфери. Проаналізовано впливу зовнішніх чинників на ефективність процесів формування персоналу підприємств.

Ключові слова: персонал; промислове підприємство; процес формування персоналу; зовнішні умови; вплив; ефективність; попит; конкуренція; економічний розвиток.

Постановка проблеми. Умовою досягнення ефективності процесу формування персоналу промислового підприємства є використання всіх наявних можливостей для збалансування інтересів найманого працівника і роботодавця, врахування особливостей внутрішніх складових функціонування підприємства та зовнішнього для нього середовища. Від того, наскільки повно будуть задоволеними й збалансованими означені інтереси, буде залежати ступінь забезпеченості підприємства персоналом відповідного професійно-кваліфікаційного рівня із високою мотивацією до безперервного професійного й особистісного розвитку та достатньою лояльністю до підприємства, що визначає можливості для висхідної траєкторії його перспективного стратегічного розвитку на майбутнє.

Разом із тим, незважаючи на те, що процес формування персоналу носить локальний характер, а ступінь його ефективності є чинником успішності функціонування конкретного промислового підприємства, досягти закладених у Державному бюджеті України на 2018 р. 3,0% зростання національної економіки можливо лише за умови

підвищення якості використання людського потенціалу регіону і країни в цілому, для чого необхідно забезпечити умови для результативного протікання процесів формування персоналу кожного суб'єкта господарювання незалежно від його розміру й напрямку діяльності. Реалізувати таку амбітну мету на практиці достатньо складно, проте можливо за однієї умови – якщо кожна людина в країні буде ефективно виконувати суспільні функції відповідно рівню її професійної компетентності, нагромадженого практичного досвіду та набутих під час безперервного процесу навчання передових знань. Прагнення до максимально повного виконання означеної умови дозволить не лише забезпечити високі темпи зростання національної економіки, а й наблизитися до розв'язання багатьох гострих для України соціальних проблем, таких як зовнішня міграція економічно активного населення, безробіття молоді, низький рівень і якість життя населення, незадовільний рівень співвідношення між народжуваністю й смертністю тощо. Тобто можна вважати, що саме результативність процесів формування персоналу окремого підприємства лежить у основі досягнення галуззю та економікою в цілому сталих тенденцій зростання та набуття ознак її оздоровлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Питанням встановлення та оцінки ступеня впливу зовнішніх чинників на результативність здійснення окремих процедур управління персоналом присвячено праці багатьох науковців світу. Так, К. Сандеп і М. Сингх до складу зовнішніх чинників відносять ринкову ситуацію; характер і ступінь конкуренції; стан ринку праці; політику уряду та законодавство; економічну ситуацію та прогнози розвитку подій; галузеву перспективу та відповідальність постачальників і конкурентів [1, с. 66]. Н. Бі виокремлює три рівня чинників, що впливають на політику управління персоналом: національні, що відображають національну культуру та бізнес-середовище; контингентні, що характеризують вік, розмір і життєвий цикл організації; організаційні, що пов'язані із функціями управління персоналом [2, с. 22]. Д. Адхікари систематизував японські національні чинники, до яких відніс національні інститути, національну культуру, ринок праці та економіку, охорону навколишнього середовища та трудові відносини, що базуються на довічному наймі й винагороді за віком, діяльність профспілок [3, с. 6]. Ю. Чжан до складу соціально-економічних чинників впливу на процеси управління персоналом відніс рівень економічного розвитку суспільства, стан функціонування ринку праці, систему зайнятості та можливості працевлаштування, вартість та якість життя населення, доступ до суспільних благ [4, с. 86-87]. Г. Зелінська серед зовнішніх чинників впливу на процеси управління персоналом й формування його трудової поведінки виокремлює політичний клімат, економічну ситуацію, глобалізацію, демографічні зміни, технологічний та інноваційний розвиток, правове середовище, соціально-культурні тенденції, екологічні фактори та інституційні стандарти [5]. Т. Костунець до складу зовнішніх чинників, що прямим або непрямим чином впливають на формування трудової поведінки персоналу, відносить інтереси акціонерів, постачальників, споживачів і конкурентів, державні інститути та законодавче регулювання, політичні та соціально-культурні зміни [6, с. 213]. А. Климчук до зовнішніх відносить чинники, що впливають на формування системи управління персоналу та виокремлює різні середовища (міжнародне, політичне, законодавче, економічне, технологічне, науково-технічне, демографічне, соціальне, культурне, природне, ринкове, регіону, загально-організаційне) та чинники (формування системи управління персоналом, групового та індивідуального характеру) [7, с. 61-65].

Отже можна констатувати, що останніми роками проблематика визначення впливу зовнішніх чинників на ефективність процесів управління персоналом на промисловому підприємстві стоїть досить гостро, про що свідчить наявність достатньої кількості наукових досліджень і зростання із часом ступеня їх інтенсивності у означеній сфері. Проте більшість проаналізованих наукових праць носить здебільшого декларативний характер, а їх автори не ставили собі за мету уточнення ступеня та напрямку впливу

кожного з виокремлених ними зовнішніх чинників на загальну ефективність системи управління персоналом та окремі складові процесу кадрового менеджменту промислового підприємства. Крім того, на сьогоднішній день не було проведено комплексного аналізу щодо обґрунтування кількісного впливу зовнішніх умов на процеси формування персоналу промислового підприємства.

Метою статті є кількісна оцінка впливу зовнішніх умов на забезпечення ефективності процесу формування персоналу промислового підприємства.

Викладення основного матеріалу. У загальному вигляді зовнішні чинники складаються з характеристик ринкового середовища, яке у тій чи іншій мірі здійснює вплив на можливості підприємства щодо формування персоналу необхідної кількості та якості. Так, для підприємства потужним чинником зовнішнього впливу, що непрямо визначає кількісні параметри процесу формування персоналу, є попит на його продукцію [8, с. 45]. Це пояснюється тим, що тенденція до зростання попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках визначає необхідність розширення діяльності підприємства, а тому буде супроводжуватися прийняттям нових працівників для того, щоб повністю та вчасно задовольнити ринкову потребу. Якщо ж попит має стійку тенденцію до скорочення, керівництво підприємства буде вимушено застосовувати дієві заходи щодо додаткового дослідження ринку, розробки та пропонування споживачу нового або оновленого виду продукту. За цих умов професійно-кваліфікаційна структура персоналу може значно змінитися, а вимоги до компетентісного рівня працівників суттєво зрости.

Загострення конкуренції на ринку, також як і зміна попиту на продукцію, стає фактором активізації процесів привнесення змін у всі сфери діяльності підприємства і, перш за все, потребує «розробки та впровадження інновацій» на підґрунті створення сприятливого «інноваційного клімату» та використання «інноваційного типу зайнятості» [9, с. 129]. Для цього на підприємстві має бути здійсненим перехід від управління кадрами до управління людським капіталом, професійними компетенціями та талантами, для чого необхідно кардинально трансформувати діяльність кадрових служб у бік наділення них функціями сприяння розробки та поширенню інновацій та змінити роль керівника на новатора (інноваційного менеджера), який не лише фінансує інноваційні проекти, а й постійно мотивує персонал до інтенсивної й результативної інноваційної праці.

Важливою складовою впливу на процеси формування персоналу слід вважати стан економічного розвитку регіону та країни, забезпеченість підприємства всіма видами ресурсів і ступінь адекватності їх вартості рівню платоспроможності суб'єкта господарювання та його споживачів. Означені чинники прямим чином впливають на розмір собівартості, а тому також визначають можливості збуту продукції підприємства на національному ринку та перспективи її виведення на світовий ринок, обмежують його здатність до інфраструктурного розвитку [10, с. 731]. Крім того, наявність в країні економічної кризи та її наслідків змушує керівництво здійснювати виключно просте відтворення персоналу та мінімізувати всі заходи із професійного і особистісного розвитку, що негативним чином впливає на процеси нагромадження людського капіталу і скорочує потенціал підприємства.

Досить потужним чинником зовнішнього впливу слід також вважати сприятливість сформованої в країні системи нормативно-правового регулювання різних аспектів діяльності промислового підприємства. Якщо така система за змістом спрямована на максимальну державну підтримку та всебічний розвиток суб'єктів господарювання, то створені сприятливі умови стануть потужним мотиваційним підґрунтям для запровадження на підприємстві інноваційних підходів до управління виробництвом і персоналом, поширення системи безперервної професійної освіти й розвитку працівників й прискорення на цій основі темпів нагромадження людського капіталу. В умовах, коли норми державного нормативно-правового регулювання постійно змінюються та здебільшого у бік обмеження можливостей фінансово-економічного маневрування підприємства, керівництво вимушено буде приймати непопулярні рішення щодо

скорочення фінансування всіх діючих програм оновлення, омолодження та розвитку персоналу, тим самим зменшуючи потенційні можливості до зростання рівня власної конкурентоздатності й прибутковості.

Важливим зовнішнім чинником впливу на процеси формування персоналу на нашу думку слід також вважати здатність регіонального ринку праці забезпечувати вимоги підприємства у достатніх обсягах якісних, перспективних і прогресивних кадрів відповідного професійно-кваліфікаційного рівня і практичного досвіду роботи. Виконання цієї вимоги може бути можливим виключно за умови запровадження тісного взаємозв'язку між навчальними закладами та роботодавцями регіону з метою взаємного узгодження переліку необхідних для розвитку місцевих підприємств спеціальностей, обсягу доцільного набору абітурієнтів на кожну з них та змісту навчального плану їх підготовки. З метою підвищення ступеня результативності ринкової взаємодії до означеного тандему обов'язково мають долучатися державні та комерційні ринкові інституції (Державна служба зайнятості, агентства зайнятості, рекрутингові фірми тощо) [9, с. 28-29]. За умови виконання перерахованих вимог дипломовані фахівці не залишаться на первинному ринку праці у статусі безробітних, а відразу будуть мати можливість апробувати отримані знання і навички та отримати практичний досвід за фахом на конкретному робочому місці, завдяки чому значно підвищать свою конкурентоздатність на ринку. Отже процес формування персоналу замість хаотичного прийме більш плановий і впорядкований характер, що дозволить наблизитися до успішного розв'язання стратегічних завдань процесу управління персоналом.

Проведений аналіз дійсно дозволив утвердитися у думці, що кожен з описаних п'яти чинників впливу безпосередньо від зусиль підприємства не залежить, проте значним чином впливає на ефективність протікання процесів формування його персоналу. Саме тому запровадження комплексного моніторингу дії означених чинників дозволить завчасно застрахувати підприємство від небажаних впливів та скоригувати стратегію його розвитку.

Отже, існує необхідність у встановленні основних тенденцій впливу виокремлених зовнішніх чинників на ефективність процесів формування персоналу промислових підприємств в Україні. З цією метою в якості періоду дослідження було обрано інтервал 2010-2016 рр., в якому дані за 2014-2016 рр. були відповідним чином скоригованими через сучасну суспільно-політичну обстановку в країні і тому не містять інформацію про тимчасово окуповану територію АР Крим і м. Севастополя та частину зони проведення АТО.

Оцінити вплив одного з найбільш потужного зовнішнього чинника на процеси формування персоналу промислового підприємства – стану економічного розвитку регіону та країни – достатньо складно через його комплексність та багатоаспектність. Водночас з метою дослідження було обрано два базових показника, за динамікою яких можна робити висновки про наявність або відсутність позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку країни – валовий внутрішній продукт і чисельність безробітного населення, рис. 1.

Протягом досліджуваного періоду динаміка валового внутрішнього продукту в цілому мала позитивну тенденцію, за виключенням 2014 р. коли в країні розпочалися суспільно-політична та фінансово-економічна кризи, які негативним чином вплинули на всі сфери її життя. Одночасно загострення у наслідок кризи інфляційних процесів призвело до скорочення реального наявного доходу населення у 2014 р. порівняно із попереднім роком на 11,5%, а у 2015 р. – на 22,3% [13]. Отже можна стверджувати, що в основі зростання валового внутрішнього продукту у 2015 р. лежали виключно негативні інфляційні важелі. Водночас у 2016 р. зростання валового внутрішнього продукту на 42,0% порівняно із 2015 р. вистачило для того, щоб реальний наявний дохід населення зріс на 0,8%. Проте вважати і це зростання виключно позитивною тенденцією не можна через той факт, що відсоток безробітних у економічно активному населенні країни у 2014

та 2016 рр. досяг досить високих рівнів, які не спостерігалися в Україні з 2003 р. [12]. Отже, стан економічного розвитку країни можна визначити як незадовільний, що не може відповідним чином не позначитися на ефективності процесів формування персоналу промислових підприємств.

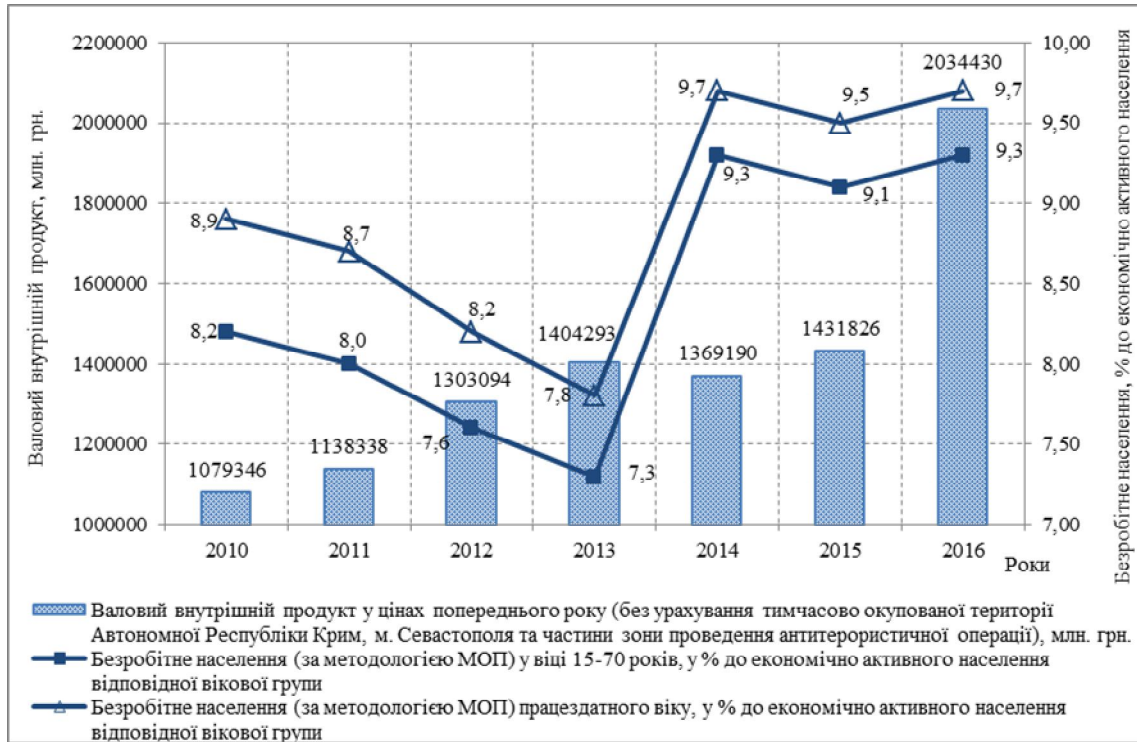


Рис. 1. Динаміка валового внутрішнього продукту у цінах попереднього року та питомої ваги безробітного населення у економічно активному населенні протягом 2010-2016 рр.*

* Побудовано автором за даними [11; 12]

Кількісно оцінити набуті в країні тенденції попиту на продукцію промислових підприємств на ринку, виходячи з даних офіційної статистичної звітності, можливо у грошовому вимірі на підставі інформації про динаміку обсягу реалізованої промислової продукції та у натуральному вимірі – шляхом аналізу даних про обсяги виробництва окремих видів промислової продукції, рис. 2.

Протягом всього періоду дослідження в Україні спостерігалася позитивна тенденція до поступового зростання обсягу реалізованої промислової продукції, яке у 2016 р. становило 2,07 рази порівняно із 2010 р. Проте вважати таку тенденцію позитивною можна було б за однієї умови – невисокого рівня інфляційних процесів в країні, чого насправді не спостерігається. Саме тому більш об'єктивним показником попиту на продукцію промислових підприємств слід вважати динаміку натуральних обсягів виробництва. Серед основних видів продукції добувної промисловості і розроблення кар'єрів зростання натуральних обсягів виробництва відбулося лише для каоліну – з 1354 тис. т у 2011 р. до 2335 тис. т у 2016 р. тобто на 72,5%. Всі інші види основної продукції добувної промисловості у досліджуваному періоді мали тенденцію до скорочення натуральних обсягів виробництва: обсяг добування вугілля кам'яного було скорочено на 49,6%; вапняку, флюсу вапнякового та іншого вапнякового каміння для виготовлення вапна й цементу – на 66,2%; солі й хлориду натрію – на 70,0%; крейди – на 92,1% [15]. У результаті протягом всього періоду дослідження спостерігалися негативні ланцюгові темпи зростання натурального обсягу виробництва, а середній рівень даного показника за період становив 91,7%.

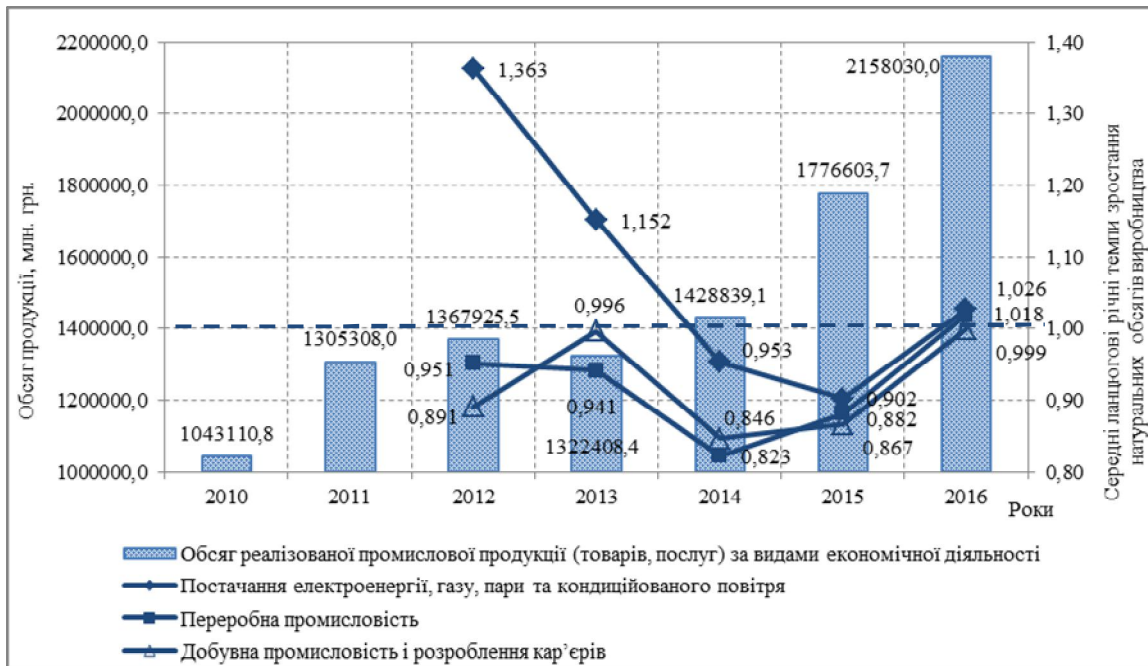


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої продукції та середньорічних ланцюгових темпів зростання натуральних обсягів виробництва основних видів промислової продукції підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2010-2016 рр.*

* Розраховано та побудовано автором за даними [14; 15]

У переробній промисловості справи були дещо кращими, проте також загальна за період тенденція була негативною. Так, найбільше зростання натуральних обсягів продукції переробної промисловості протягом 2011-2016 рр. спостерігалось для м'яса свійської птиці замороженого – на 259,9%; полотен трикотажних машинного чи ручного в'язання – на 62,5%; жилетів, анораків, лижних курток, курток вітрозахисних та подібних виробів – на 85,2%; шпону, листів для фанери клесної та деревини іншої – на 104,9%; паркету дерев'яного щитового для мозаїчних підлог – на 184,2%; барвників дисперсних та препаратів на їх основі – на 80,8%; термостатів, маностатів (стабілізаторів тиску), інструментів і приладів для регулювання чи контролю, автоматичних – на 64,9%; трансформаторів потужністю не більше 16 кВ·А – на 66,7%; апаратури для вмикання електричних кіл на напругу не більше 1кВ – на 311,1%; циліндрів гідравлічних – на 143,0%; устаткування й апаратури для фільтрування та очищення води – на 1489,3% [15]. Натомість найбільше скорочення обсягів виробництва було характерним для паперу та картону для графічних робіт некрейдованих – на 91,6%; мазуту паливного важкого – на 95,4%; полімерів етилену в первинних формах – на 98,1%; інструментів та апаратури для автоматичного регулювання чи керування гідравлічних або пневматичних – на 81,0%; електродвигунів потужністю не більше 37,5 Вт, двигунів та генератори постійного струму – на 82,7%; індукторів – на 98,9%; апаратури високовольтної та приладів комутаційних для електричних кіл на напругу більше 1 кВ – на 87,8%; запобіжників плавкі на напругу не більше 1кВ, для сили струму більше 63 А – на 83,3%; холодильних вітрин та прилавків з холодильним агрегатом або випарником – на 91,2%; конвертерів і машин ливарних, виливниць й ковшів, що використовуються в металургії та в ливарному виробництві – на 95,6%; машин бурильних і прохідницьких – на 93,8%; вагонів вантажних та вагонів-платформ, залізничних або трамвайних, несамохідних – на 94,5% [15]. Такі зрушення призвели до того, що безпосередньо зростання обсягів продукції переробної промисловості спостерігалось лише у 2016 р. і становило 1,8%, що у середньому за весь період дослідження призвело до скорочення темпів зростання на 7,95%.

Динаміка зміни обсягів продукції у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря протягом досліджуваного періоду мала переважно позитивний

характер, що і дозволило у середньому отримати зростання даного показника за період на 6,7%. При цьому найбільше скорочення обсягів виробленої електроенергії було характерно для теплових електростанцій – на 22,1%, а найвищий рівень зростання спостерігалось для альтернативних видів енергії – у 13 разів [15].

Отже, незважаючи на зростання обсягу реалізованої промислової продукції, в Україні спостерігається негативне явище щорічного зменшення натуральних обсягів виробництва основних видів промислової продукції, що свідчить про падіння у часі попиту на них, що має відповідним чином позначитися й на процесах формування персоналу підприємств.

Оцінити ступінь конкуренції між промисловими підприємствами на ринку, спираючись на данні офіційної статистики, можна на підставі двох базових показників – індексу промислової продукції та кількості підприємств, табл. 1. Починаючи з 2010 р. в Україні спостерігається стала тенденція до скорочення числа промислових підприємств, що супроводжується зниженням чисельності зайнятих на них працівників і обсягів виготовленої продукції. При цьому у 2016 р. порівняно із базисним періодом число працівників скоротилося більшими темпами (на 30,4%), ніж зменшилася кількість підприємств (на 18,5%). Таким чином можна непрямо зробити висновок про зменшення гостроти конкурентної боротьби між підприємствами промислового сектору економіки України.

Таблиця 1

Статистична характеристика інноваційної активності промислових підприємств України за період 2010-2016 рр.*

Показники	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс продукції промисловості, % до попереднього року	112,0	108,0	99,5	95,7	89,9	87,0	102,8
Кількість промислових підприємств, од.	47880	47026	43320	49086	42212	42557	39046
Чисельність зайнятих працівників на промислових підприємствах, тис. осіб	3091,1	3046,9	3026,7	2923,7	2429,1	2250,9	2150,7
Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-

* Розраховано автором за даними [16, с. 259, 436; 17]

Зниження рівня конкуренції між українськими промисловими підприємствами супроводжується очікуваним процесом скорочення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції у загальному її обсязі. Основною причиною такої тенденції є відсутність достатньої кількості коштів у підприємств для якісного оновлення кадрового складу, підвищення кваліфікації персоналу, розробки й впровадження інноваційних продуктів і технологій. Проте прогрес не стоїть на місці і вимагає від підприємств незалежно від наявних у них можливостей приймати інноваційні рішення. У результаті спостерігається тенденція до зростання питомої ваги підприємств, що займаються інноваціями. Для того, щоб така діяльність дозволила отримати конкретний соціально-економічний результат, керівництво має кардинально змінити кадрову політику і спрямувати всі зусилля на залучення ззовні та вирощування всередині підприємства талантів, дати імпульс інноваційному розвитку, запровадженню кардинальних змін в управлінні та виробництві.

Процес формування персоналу промислового підприємства є суто внутрішньою справою його керівництва і практично не підлягає зовнішньому нормативно-правовому регулюванню. Разом із тим існує три основні сфери у загальній системі управління персоналом, забезпечення бездискримінаційного виконання яких є пріоритетним для держави, що орієнтується на соціальний розвиток і прогрес, виконання норм міжнародного права, нею ратифікованих. Перший блок питань пов'язаний із різними аспектами організації процесу прийняття на роботу нового працівника, обов'язками

роботодавця щодо визначення йому робочого місця та проведенням всіх обов'язкових видів інструктажу і кадрових процедур [18, ст. 29, 48]. Трудове законодавство регламентує можливість здійснення за угодою сторін випробування для людини, яка претендує на певне робоче місце з метою встановлення ступеня відповідності такого працівника роботі, яку він має виконувати на підприємстві [18, ст. 26]. Термін випробування може коливатися від одного до шести місяців залежно від посади та важливості виконуваних робіт [18, ст. 27].

Головним обов'язком роботодавця відповідно до чинного законодавства є створення умов для зростання продуктивності праці, забезпечення трудової і виробничої дисципліни, поліпшення умов праці та побуту персоналу [18, ст. 141]. Виходячи з цього другою складовою процесу формування персоналу, що жорстко регламентується Кодексом законів про працю, є вимога надання працівнику заробітної плати на рівні, «не нижче встановленого державою мінімального розміру» при дотриманні нормальної тривалості робочого часу не більше ніж 40 год. на тиждень [18, ст. 2, 50]. При цьому роботодавець вправі вимагати від працівника чіткого дотримання трудової дисципліни, у разі невиконання якої може застосовувати заходи дисциплінарного і громадського впливу [18, ст. 140]. Навпроти, роботодавець вправі заохочувати працівника за особливі досягнення у роботі [18, ст. 146].

Третьою складовою процесу формування персоналу, що підлягає нормативному регулюванню з боку держави є процедури професійного розвитку персоналу, які можуть бути реалізованими через професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів на виробництві. Законом України «Про професійний розвиток працівників» визначено основні принципи державної політики у сфері професійного розвитку персоналу, до яких було віднесено доступність процедур розвитку для працівника, вільний вибір роботодавцем форм і методів професійного розвитку, додержання інтересів роботодавця і працівника та безперервність процесу розвитку [19, ст. 2]. Законом також регламентується, що фінансування всіх процедур професійного розвитку може здійснюватися за рахунок власних коштів роботодавця, працівника або інших джерел [19, ст. 12].

Діючі Положення про професійне навчання зобов'язують роботодавців здійснювати безперервне професійне навчання протягом всього періоду трудового життя працівника, що відповідає загальноосвітнім тенденціям та вимогам інноваційного розвитку економіки країни у напрямі економіки знань [20, ст. 1]. Навчання може мати формальний або неформальний вид, що відповідно визначає його зміст, організацію та документи про здійснену форму професійного розвитку [20, ст. 1]. Організація процесу професійного розвитку на виробництві може здійснюватися шляхом курсового або індивідуального навчання через здійснення його у теоретичних і практичних формах [21, ст. 2]. Організаційні документи щодо здійснення певного виду професійного розвитку мають розроблятися менеджерами з персоналу на основі державного стандарту професійно-технічної освіти з конкретної професії та відповідати меті і завданням стратегії управління персоналом підприємства [21, ст. 2]. По завершенню навчального процесу підприємство залежно від його виду або ступеня успішності має видати свідоцтво, допуск до роботи, посвідчення або довідку [21, ст. 7]. При цьому досить важливою умовою є той факт, що у нормативно-правовому полі України є вимога до періодичності всіх процедур професійного розвитку робітничого та керівного персоналу – вона встановлюється виходячи з наявних виробничих потреб підприємства, «але не рідше одного разу на п'ять років» [20, ст. 2]. За результатами успішного професійного навчання роботодавець має присвоїти відповідну кваліфікацію та надати роботу, що їй відповідає [18, ст. 206].

Крім того, законодавчо встановлено право роботодавця звільнити працівника за результатами атестації у разі його відмови «від переведення на посаду, що відповідає його кваліфікаційному рівню, або від професійного навчання за рахунок коштів роботодавця» [19, ст. 13]. Отже можна стверджувати, що дія нормативно-правових актів, що

регламентують сферу професійного розвитку персоналу спрямована на нагромадження людського капіталу та створює підґрунтя для страхування роботодавця від ризиків втрати власних коштів, спрямованих на професійний розвиток працівників.

Отже можна стверджувати, що на законодавчому рівні в Україні створено контур процесу формування персоналу, практичне наповнення якого різними процедурами, інструментами та методами дозволить підприємству досягти певного рівня ефективності управління персоналом. Разом із тим протягом всього періоду незалежності України спостерігаються здебільшого негативні прояви нормативно-правового регулювання різних аспектів діяльності підприємств промислового сектору національної економіки, до найбільш показових з яких слід віднести:

неефективність економічних реформ, їх зорієнтованість не на розвиток, а виключно на споживання, що призвело до скорочення обсягів виробництва;

спрямованість державної нормативно-правової підтримки на інтереси великого бізнесу;

одночасну обширність та недовість нормативно-правової бази через відсутність механізмів, які б забезпечували інноваційний розвиток підприємств виробничого сектору;

недостатність нормативно-правового регулювання приватного сегменту ринку праці, його взаємодії з державними органами влади та виробничим сектором;

прагнення до імплементації міжнародних норм і стандартів, які в українській практиці супроводжуються й реалізуються виключно через неформальні зв'язки.

Останнім зовнішнім чинником впливу на ефективність процесу формування персоналу промислового підприємства було визнано збалансованість можливостей ринку праці та потреб виробничої сфери. Ключовим індикатором оцінки результативності освітніх послуг в країні можна вважати рівень працевлаштування випускників вишів за фахом. За даними Державної служби статистики України питома вага випускників ВНЗ України I-IV рівнів акредитації, що отримали направлення на роботу протягом 2010-2016 рр. коливалася в межах від 27,8 до 17,6% та мала середньорічний рівень за період 25,3%, рис. 3. Отже, в середньому лише четверта частина випускників вишів отримувала перше робоче місце.



Рис. 3. Динаміка питомих ваг випускників ВНЗ України I-IV рівнів акредитації, що отримали направлення на роботу та що одночасно з освітньо-кваліфікаційним рівнем отримали робітничу професію протягом 2010-2016 рр.*

* Розраховано автором за даними [22, с. 94]

Крім того можна стверджувати, що компетентісна диверсифікація підвищує цінність випускника на первинному ринку праці та розширює його можливості щодо працевлаштування за фахом. Дійсно, отримання рівня вищої освіти «бакалавр» й освітнього ступеня «магістр» за різними спеціальностями дозволяє молодому фахівцю при безпосередньому працевлаштуванні зробити обґрунтований вибір сфери діяльності або поєднувати нагромаджені знання у професійній роботі. Отримання ж другої робітничої

професії також розширює можливості молодій людині до працевлаштування, проте працевлаштування за робітничою професією за умови наявності диплома про вищу освіту поставить під сумнів доцільність здійснених фінансових витрат на отримання вищої освіти незалежно від джерел їх здійснення. При цьому слід зазначити, що така тенденція є достатньо поширеною серед української молоді. Так, у середньому за досліджуваний період 7,3% випускників вишів одночасно з освітньо-кваліфікаційним рівнем отримали робітничу професію. Водночас питома вага даного показника із часом має тенденцію до скорочення – з 7,4% у 2010 р. до 6,5% у 2016 р. при максимальному його значенні у 2014 р. – 8,1% від загальної кількості випускників ВНЗ України I-IV рівнів акредитації.

Після закінчення вишу випускники виходять на ринок праці, де, за даними офіційної статистики, щорічно спостерігається скорочення попиту роботодавців на робочу силу, рис. 4. Так, якщо у 2010 р. середньорічна потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) становила 76,10 тис. осіб, то у 2016 р. вона скоротилася до 45,45 тис. осіб, тобто на 40,1%. Така тенденція пов'язана із дією багатьох чинників впливу, найбільш значущим з яких слід вважати економічну кризу в країні та, як наслідок, неплатоспроможність товаровиробників, відсутність у них можливостей до інноваційного розвитку, активного оновлення й розширення кадрового складу.

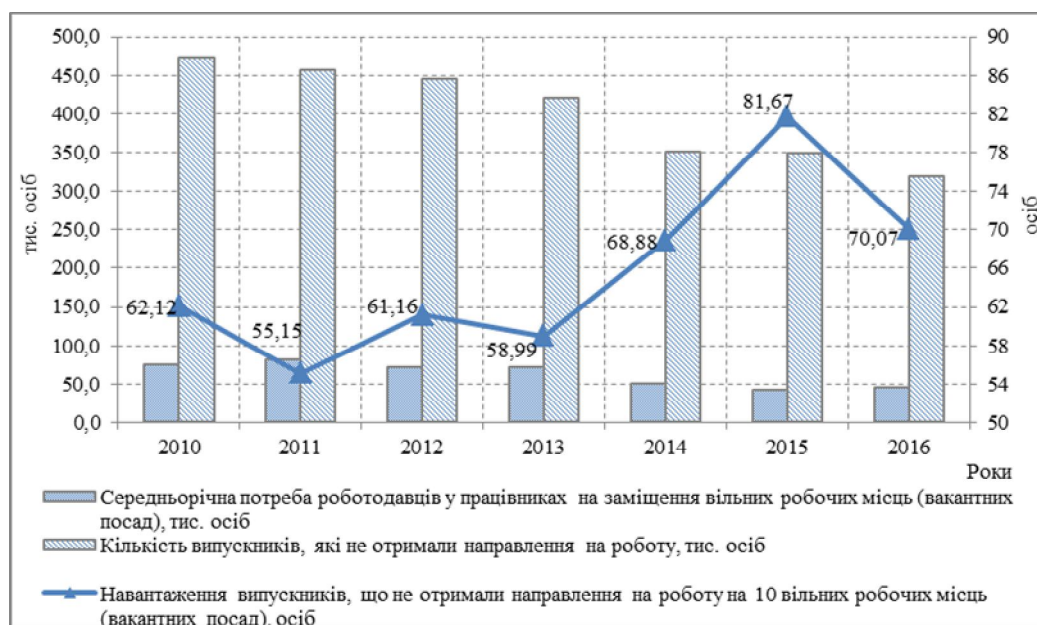


Рис. 4. Динаміка кількості випускників ВНЗ України I-IV рівнів акредитації, що отримали направлення на роботу, середньорічної потреби роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) та навантаження випускників, що не отримали направлення на роботу на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) протягом 2010-2016 рр.*

* Розраховано автором за даними [22, с. 94]

Тривала ж демографічна криза в країні призвела до поступового скорочення числа студентів та випускників вишів. Так, за досліджуваний період кількість фахівців, що покинули стіни вишів, скоротилася з 654,7 до 386,7 тис. осіб, тобто на 40,1%. Проте, не зважаючи на це, у 2016 р. спостерігалось перевищення у 7,0 разів, порівняно з 6,2 разів у 2010 р., числа випускників, що не отримали направлення на роботу над кількістю вакантних місць на ринку праці. У результаті навантаження випускників, що не отримали направлення на роботу на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у 2016 р. перевищило 70 осіб. До того ж слід зазначити, що розрахунок даного показника було здійснено шляхом елімінування впливу вторинного ринку праці, що кількісно значно

підвищило шанси випускників вишів на працевлаштування. На практиці ж за незначну кількість вакантних місць молоді фахівці будуть змагатися з людьми, що вже мають практичний досвід роботи й довели свою професійну компетентність. За таких умов ймовірність працевлаштування молодого, перспективного й амбіційного фахівця за фахом є досить невисокою.

Отже проведений аналіз дозволив встановити, що на українському ринку праці спостерігається значний дисбаланс між потребами роботодавців у робочій силі та обсягами підготовки вищими молодих фахівців. Наслідками такого стану можуть стати негативні процеси зростання рівня безробіття за рахунок кваліфікованої молоді, зниження результативності виробничого сектору економіки через відсутність омолодження його кадрового складу, падіння престижу вищої освіти та ще більше заглиблення економічної кризи в країні. За таких умов дієвим інструментом руху у бік забезпечення збалансованості на ринку праці має стати стимулювання державними й регіональними органами влади підприємницьких ініціатив молоді, перепрофілювання вишів на підготовку фахівців, за спеціальностями, які за прогнозами будуть мати попит на ринку праці у майбутньому, зростання якості вищої освіти.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Проведене дослідження дозволило виокремити та охарактеризувати п'ять основних зовнішніх чинників впливу на ефективність процесу формування персоналу підприємства. До складу таких чинників було віднесено попит на продукцію підприємства на ринку; конкуренцію між товаровиробниками на ринку; стан економічного розвитку регіону і країни; нормативно-правове регулювання виробничої сфери та збалансованість можливостей ринку праці та потреб виробничої сфери. У роботі здійснено кількісний аналіз тенденцій впливу кожного з виокремлених чинників на можливості досягнення ефективності процесу формування персоналу промислового підприємства. Подальші дослідження мають бути спрямованими на розробку дієвих заходів й управлінських рішень щодо мінімізації встановленого негативного впливу зовнішніх умов.

Список використаної літератури

1. Sandeep K. Strategic human resource management: a three-stage process model and its influencing factors / K. Sandeep, M. Singh // *South Asian Journal of Management*. – 2011. – Vol. 18. – №1. – pp. 60-82.
2. Bi N.Z. The impact of national factors on personnel management: a cross-national examination of HRM practices in Singapore and Thailand [Electronic recourse] / N.Z. Bi // *International Journal of Business and Management*. – 2012. – Vol. 7. – №13. – pp. 21-27. – Accessed mode: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n13p21>.
3. Adhikari D.R. National Factors and Employment Relations in Japan / D.R. Adhikari. – Tokyo: Japan Institute of Labour Policy and Training. – 2005. – 174 p.
4. Zhang Y.J. A Review of employee turnover influence factor and countermeasure [Electronic recourse] / Y.J. Zhang // *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*. – 2016. – №4. – pp. 85-91. – Accessed mode: <http://dx.doi.org/10.4236/jhrss.2016.42010>.
5. Zelinska H.O. Classification and analysis of factors that affect stability of oil and gas enterprise staff [Electronic recourse] / H.O. Zelinska // *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. – 2016. – №4. – Accessed mode: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016_4/epm2016_4_5.pdf.
6. Kostunets T.A. Influence of external and internal factors on personnel management of a modern enterprise / T.A. Kostunets // *Інноваційна економіка*. – 2016. – №3-4. – С. 123-125.
7. Климчук А.О. Вплив факторів на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства / А.О. Климчук // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – 2016. – Вип. 7. Ч. 2. – С. 6-9.
8. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2016. – 328 с.
9. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: кол. монографія / Ред.-координатор М.В. Туленков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
11. Основні показники ринку праці (річні дані) за 2010-2016 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Валовий внутрішній продукт у СНР-2008 за 2010-2016 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Виробництво окремих видів промислової продукції за 2011-2016 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Статистичний щорічник України за 2016 р. / Державна служба статистики України; [За ред. І.С. Вернера; відп. за вип. О.А. Вишнеvsька]. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 611 с.
17. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
18. Закон України «Кодекс законів про працю України» від 10.12.1971 р. №322-VIII // Відомості Верховної Ради. – 1971. – Додаток до № 50. – Ст.375.
19. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 05.07.2012 р. №5067-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – Ст.243.
20. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про професійне навчання працівників на виробництві» від 26.03.2001 р. №127/151. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>.
21. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про організацію навчально-виробничого процесу на виробництві» від 27.12.2006 р. №500/861. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0032-07>.
22. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 208 с.

References

1. Sandeep, K., Singh, M. (2011). *Strategic human resource management: a three-stage process model and its influencing factors*. South Asian Journal of Management. 18, 1, 60-82.
2. Bi, N.Z. (2012). *The impact of national factors on personnel management: a cross-national examination of HRM practices in Singapore and Thailand*. International Journal of Business and Management, 7, 13, 21-27. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n13p21>.
3. Adhikari, D.R. (2005). *National Factors and Employment Relations in Japan*. Tokyo: Japan Institute of Labour Policy and Training.
4. Zhang, Y.J. (2016). *A Review of employee turnover influence factor and countermeasure*. Journal of Human Resource and Sustainability Studies, 4, 85-91. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.4236/jhrss.2016.42010>.
5. Zelinska, H.O. (2016). *Classification and analysis of factors that affect stability of oil and gas enterprise staff*. Economic Processes Management: International Scientific E-Journal, 4. Retrieved from: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016_4/epm2016_4_5.pdf.
6. Kostunets, T.A. (2016). *Influence of external and internal factors on personnel management of a modern enterprise*. Innovatsiyna ekonomika (Innovative economy), 3-4, 123-125.
7. Klimchuk, A.O. (2016). *Influence of factors on formation and increase of competitiveness of the personnel of the enterprise*. Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu (Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University), 7, 2, 6-9. (in Ukr.).
8. Libanova, E.M. (2016). *Human development in Ukraine. Innovative types of employment and prospects for their development*. Kyiv: Institute of Demography and Social Research. M.V. Ptuhі NAS of Ukraine. (in Ukr.).
9. Tulenkov, M.V. (2010). *Labor market and employment of population: problems of theory and challenges of practice*. Kyiv: ITP SESU. (in Ukr.).
10. Libanova, E.M. (2014). *Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions*. Kyiv: IEESDNSU. (in Ukr.).
11. State Statistical Service of Ukraine (2016). *Key indicators of the labor market (annual data)*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
12. State Statistical Service of Ukraine (2016). *Gross Domestic Product in the System of National Accounts 2008*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
13. State Statistical Service of Ukraine (2016). *Incomes and expenditures of the population of Ukraine*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
14. State Statistical Service of Ukraine (2016). *The volume of sold industrial products (goods, services) by types of economic activity of enterprises*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
15. State Statistical Service of Ukraine (2016). *Manufacture of selected industrial products*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
16. *Statistical Annual of Ukraine for 2016* (2017). In I.E. Werner (Ed.). Kyiv: State Statistical Service of Ukraine (in Ukr.).

17. State Statistical Service of Ukraine (2016). *Introduction of innovations in industrial enterprises*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukr.).
18. *The Labor Code of Ukraine* (1971). (Law of Ukraine). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady (Vedomosti of the Verkhovna Rada)*. (in Ukr.).
19. *On Professional Development of Employees* (2012). (Law of Ukraine). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady (Vedomosti of the Verkhovna Rada)*. (in Ukr.).
20. Ministry of Labor and Social Policy of Ukraine, Ministry of Education and Science of Ukraine (2001). *On approval of the regulation on vocational training of workers in the workplace* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>. (in Ukr.).
21. Ministry of Labor and Social Policy of Ukraine, Ministry of Education and Science of Ukraine (2006). *On approval of the regulations on the organization of the educational and production process in the workplace* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0032-07>. (in Ukr.).
22. Statistical Bulletin (2017). *The main indicators of the activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of 2016/17 academic year*. Kyiv: State Statistical Service of Ukraine. (in Ukr.).

Pridatko Ella Mykolaivna

Teacher,

Krasnoarmeysky Industrial Institute

Donetsk National Technical University – State Higher Educational Establishment, Pokrovsk,

ellap82@ukr.net

INFLUENCE OF EXTERNAL CONDITIONS FOR ENSURING THE EFFICIENCY OF THE PROCESS OF THE FORMATION OF PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. The condition for achieving the effectiveness of the process of forming the personnel of an industrial enterprise is the use of all available opportunities for balancing the interests of the employee and employer, taking into account the specifics of the internal components of the enterprise's functioning and its external environment. The extent to which these interests are balanced will depend on the degree of the company's availability of personnel of the appropriate professional qualification level with high motivation for continuous professional and personal development and sufficient loyalty to the company, opportunities for its long-term strategic development.

Purpose. Quantitative assessment of the influence of external conditions on the effectiveness of the process of forming the personnel of an industrial enterprise.

Results. During 2010-2016, a comprehensive analysis of the external impact factors on the formation processes of the personnel of industrial enterprises of Ukraine was carried out. The economic development of the country is analyzed using indicators of gross domestic product, real disposable income of the population and the number of unemployed. The demand for industrial products on the market was estimated using indicators of the volume of industrial output sold and the volume of production of certain types of industrial products by types of economic activity. The degree of competition between industrial enterprises in the market is estimated by analyzing the dynamics of the industrial production index, the number of enterprises, the number of employees working for them and the degree of innovation in their activities. The main legislative acts, regulating the management of personnel, have been analyzed. The degree of balance of labor market opportunities and the needs of the production sector was assessed by such indicators as the level of employment of graduates of higher educational institutions by specialty; the number of graduates who received a second profession; the average annual need of employers for employees to fill vacancies.

Originality. It has been proved that the internal processes of forming the personnel of an industrial enterprise are significantly influenced by external factors, which until now have not been taken into account when making managerial decisions. The complex analysis of the influence of the selected factors of the external environment on the effectiveness of the processes of personnel formation with the establishment of the direction of their predicted action and possible consequences for the performance of the industrial enterprise is carried out.

Conclusion. Five main external factors of influence on the efficiency of the process of forming the personnel of an industrial enterprise are singled out and characterized: the demand for the enterprise's products on the market; competition between producers in the market; economic development of the region and the country; regulatory and legal regulation of the production sector and the balance of labor market opportunities and the needs of the production sector. For the period 2010-2016 a quantitative analysis of trends in the influence of each of the identified factors on the achievement of the efficiency of the process of forming the personnel of the Ukrainian industrial enterprise is carried out. It has been established that in Ukraine in recent years negative external impact on the processes of forming the personnel of industrial enterprises has intensified, which requires the personnel specialists to timely develop and implement effective measures to prevent the spread of possible destructive consequences to achieve the enterprise development strategy.

Keywords: personnel; industrial enterprise; the process of the formation of personnel; external conditions; impact; efficiency; demand; competition; economic development.

*Одержано редакцією 01. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 19.03.2018 р.*

УДК 658:3

Семененко Олена Володимирівна
доцент кафедри менеджменту,
Відкритий міжнародний
університет
розвитку людини «Україна»
H_Semenenko@ukr.net

ОСНОВНІ НАПРЯМИ І МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ З УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті обґрунтовані основні чинники саморегуляції діяльності суб'єктів господарювання, стійкість підприємства і стабільність трудових колективів. Виявлено, що організаційна культура є однією з основних умов адаптації підприємств до соціально-економічних змін, які відбуваються в ринковому середовищі, і ефективним механізмом в діяльності менеджменту підприємства. Доведено безпосередній зв'язок між змінами в рівнях організаційної культури, ефективністю, конкурентоспроможністю і довготривалою конкурентостійкістю підприємства. Запропоновано основні напрями підвищення рівня і удосконалення організаційної культури у відповідності з місією і стратегічними завданнями підприємств.*

***Ключові слова:** людський капітал; конкурентна перевага; конкурентоспроможність; конкурентостійкість; культура підприємства; менеджмент; рівень культури; організаційна культура; стабільність трудового колективу; стійкість підприємства.*

Постановка проблеми. У процесі трансформації національної економіки в соціально-економічному середовищі України відбулися принципові зміни: суттєво змінилося співвідношення форм власності; впроваджені основні ринкові механізми; функції управління економікою стали прерогативою суб'єктів господарювання; суттєво поглиблено економічне співробітництво з багатьма країнами світу; економіка отримала статус відкритої економіки; створені умови для забезпечення внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності товарів і послуг тощо.

Відносно швидкі темпи змін, які демонструє національна економіка безперечно є результатом дії цілого комплексу чинників. Одним із визначальних чинників таких змін є суспільна культура і її складова, організаційна культура, яка саморегулює діяльність суб'єктів господарювання, забезпечує стійкість підприємств і стабільність трудових колективів. Підтвердженням цьому є проведений автором аналіз підприємств легкої промисловості. Він доводить, що між організаційною культурою і показниками їх економічної стійкості існує прямиий зв'язок: чим вище рівень організаційної культури, тим кращі показники операційної діяльності підприємств і навпаки. Окрім того, дослідження підтверджують що:

- фінансово-господарська діяльність підприємств, де сформована цілісна система цінностей з урахуванням потреб та інтересів промислово-виробничого персоналу і споживачів, більш ефективна і соціально направлена;

- там, де культуру організації приймає і розділяє весь колектив, там підприємство володіє конкурентною перевагою (гнучкість, зайняття відповідних сегментів ринку, технологічні і організаційні інновації) в певних ринкових умовах;

- рівень організаційної культури є однією з основних умов швидкої адаптації підприємств до процесів, які відбуваються в зовнішньому національному і наднаціональному середовищі;

- фінансово-господарська діяльність підприємств, де кадровий потенціал відповідає вимогам суспільно-культурного середовища, принципам організаційної культури, вимогам стратегічного управління, де процедури і стандарти підбору, прийому, підготовки і роботи промислово-виробничого персоналу розроблені у відповідності з місією і завданнями, більш ефективні і якісні.

Звичайно ця тенденція характерна не для всіх підприємств, а лише для тих, де менеджерами всіх рівнів приділяється увагу розвитку культури організації, її удосконаленню у відповідності із соціально-економічними змінами. Якраз цим і зумовлена актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Теоретичні, методичні та практичні аспекти формування і розвитку організаційної культури підприємств знайшли своє відображення у наукових працях як зарубіжних (Дон Гелрігел - Техаський університет, Джон В.Слоку - молодший-південний методистський університет), Річард В.Вудмен - Техаський університет, Н.Сью Бренінг - університет Манітоби) так і вітчизняних (Грішнова О.А., Василенко В.О., Воронкова А.Е., Миколайчук О.Б., Харчишина О.В. та інших) вчених.

Визначаючи їх вагомий внесок в теорію і практику організаційної культури, слід зауважити, що в їх роботах ще недостатньо приділяється увага якраз розвитку і удосконаленню організаційної культури. Більш того, знаючи, що недалекоглядна частина сучасних керівників підприємств, користуючись прорахунками в процесі економічного реформування, які спричинили низку соціальних проблем не лише хворобливо сприймають будь-які зауваження і пропозиції, а й стараються позбавитися від тих членів колективу, психологічна і економічна поведінка яких не відповідає вимогам керівництва, в наукових дослідженнях українських науковців мало акцентується уваги на відносинах «менеджмент-організаційна культура».

Наведені вище обставини і зумовили постановку теми даної статті, а також мету, та предмет дослідження.

Метою статті дослідити і визначити стратегічні напрями у роботі менеджерів усіх рівнів з удосконалення організаційної культури підприємства в умовах транзитивної економіки.

Викладення основного матеріалу. Високоєфективна підприємницька діяльність та управління господарським комплексом на сучасному етапі неможливі без розуміння формальних і неформальних правил соціально-психологічної поведінки членів трудового колективу і адміністрації, які супроводжують операційну діяльність підприємства. Відтак наголос робимо на тому, що в сучасних умовах становлення й поглиблення ринкових відносин, існування економічної, соціальної і психологічної невідповідності у відносинах «менеджмент-організаційна культура» природним є об'єктивна необхідність проводити діагностику організаційної культури і на цій основі розробляти перспективні програми з удосконалення стратегічних напрямів і методів роботи менеджерів усіх рівнів щодо її розвитку. При цьому, в умовах постійних змін, важливо, щоб діагностика і оцінка рівня організаційної культури здійснювалися у відповідності з темпами цих змін. Це допоможе управлінському апарату визначити не тільки рівень організаційної культури, але і рівень готовності персоналу до виконання місії і завдань підприємства.

На наше переконання такі заходи менеджменту дозволять колективу максимально наблизитися до досконалої культури підприємства, такої, яка створить умови для забезпечення економічної стійкості в умовах дестабілізуючих факторів. Як показують

дослідження на підприємствах легкої промисловості менеджери обмежуються лише описом культури організації, а щодо розробок програм з її удосконалення більшість із них не замислюється.

Ця прогалина в діяльності менеджерів й зумовила необхідність розглянути можливі напрями удосконалення уже функціонуючих організаційних культур і тим самим наблизити їх до цивілізованої сильної культури.

На наше переконання, процес удосконалення організаційної культури потрібно розпочинати з розуміння сутності цієї категорії, особливостей її формування і факторів впливу внутрішнього і зовнішнього характерів.

Результати нашого дослідження показують, що організаційна культура це цілісна модель системи управління в основі якої знаходяться якісні параметри персоналу, які прямо або опосередковано задають тонус усьому колективу і тим самим визначають рівень культури і її вплив на операційну діяльність підприємства.

Лише сильна організаційна культура і її складові можуть забезпечити високий рівень економічної, соціальної ефективності і стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

Вважається, що до такого висновку вперше прийшли автори системної концепції менеджменту 80-х років, яка увійшла в історію як теорія «7-S». Співавторами концепції були дві групи науковців: першу групу очолювали Томас Пітерс і Роберт Уотерман, другу - Річард Паскаль і Ентоні Атос.

Розроблені ними основні ідеї з удосконалення організаційної культури і на сьогодні є актуальними для теорії і практики менеджменту. Результати наукових досліджень першої групи були надруковані в роботі «В пошуках ефективного управління», другої групи в роботі «Мистецтво японського управління: посібник для американських управляючих».

Дослідження відомих усьому світу фахівців в області управління привели їх до висновків, що ефективність і стійкість підприємства залежить від семи взаємопов'язаних складових (плани і напрями дій; структура внутрішніх підрозділів; процеси, які відбуваються на підприємстві; штат підприємства; стиль управління; кваліфікація персоналу; напрями перспективної діяльності), зміни кожної із яких з необхідністю вимагають змін інших шести компонентів.

Визначившись таким чином з управлінською практикою Пітерс і Уотерман вивели ряд цінностей організаційної культури, які можуть забезпечити не лише успішну діяльність підприємства, а й забезпечити стійкість його функціонування в довгостроковій перспективі.

Серед науковців досить поширеною є думка про те, що тільки їх пропозиції є єдиним раціональним вибором, а відтак інші альтернативні підходи позбавлені сенсу. Автор запропонованих заходів не наполягає на тому, щоб вони отримали статус досконалих. До речі, зробити це досить складно. **По-перше**, ціннісні орієнтації організаційних культур різних організацій можуть відрізнятися. В одному культурному середовищі приймають свободу слова, в іншому схильні до командних методів. **По-друге**, члени колективу сформованих організацій уже пристосувалися до культури в якій вони «виростили», до тих цінностей, які домінують в їх колективі. В таких організаціях завжди існує потенційна можливість відкритого або прихованого опору запровадженню змін у працівників підприємства і навіть менеджерів низової ланки. **По третє**, одна організаційна культура сформована засновником підприємства і є культурою з високим ступенем дистанціювання влади. В такій культурі панує жорстка централізація і чітко визначена вертикальна ієрархія. Тут панує одноосібне володіння, контроль за діяльністю персоналу і дисципліна. Інша організаційна культура є результатом взаємодії індивідуальних культур, культур особистостей. Такій культурі характерний принцип демократизації і гнучкості в управлінні.

В роботі виокремлені ті напрями роботи менеджменту, які є актуальними і для культури з низьким і високим ступенем дистанціювання влади.

В сучасних умовах, незважаючи на переважання демократичних стилів управління, провідна роль у формуванні нової парадигми організаційної культури залишається за керівником підприємства (головним менеджером). Він, як найбільш зацікавлена особа, повинен розглядати організаційну культуру, як стратегічний інструмент у формуванні місії і цілей підприємства, мобілізації ініціативи найманих працівників з метою забезпечення продуктивної і стійкої фінансово-господарської діяльності.

Як відомо, кінцевий результат у менеджменті являє собою конкретну ціль, тому менеджери вищої ланки повинні не лише забезпечувати досягнення цієї цілі, вони повинні пояснювати філософію (сенс) цієї цілі. Проте, керівники які несуть відповідальність за діяльність усього підприємства не можуть одноосібно здійснювати реалізацію всіх процесів управління, їм необхідна кваліфікована підтримка менеджерів низових ланок, фахівців різних напрямів діяльності підприємства, а також спеціалістів для інформаційного забезпечення управління організаційною культурою, спеціалістів, які здатні розробляти стратегію удосконалення організаційної культури і приймати в цьому безпосередню участь і нести відповідальність. Безумовно для того, щоб їх намагання удосконалити організаційну культуру були реалізовані більшість менеджерів, спеціалістів і працівників повинні чітко розуміти свої обов'язки, склад організації і поділяти базові критерії в даній організації. Все це є об'єктивною підставою стверджувати, що по-перше, удосконалення організаційної культури і її подальший розвиток належить розпочинати з оптимізації організаційної і кадрової структури, підвищення загальної і управлінської культури менеджерів і спеціалістів.

Головним принципом будь-якого керівника повинно бути – не велика кількість підлеглих, а відчутний результат господарської діяльності підприємства, який досягається за рахунок культури управління та її розвитку. Вона поєднує технічну, економічну, виробничу та соціальну сторону підприємства, регламентує внутрішні виробничі зв'язки. За її допомогою досягається стійка система службових взаємовідносин між усіма структурними підрозділами підприємства. Від результативності управлінської культури залежать стан і розвиток інших складових, тобто і організаційна культура і розвиток підприємства в цілому.

В залежності від базових цінностей управлінська культура формує відношення до людини, визначається місце і роль працівників в процесі функціонування підприємства, формується колектив односторонніх націлених на виконання завдань, що стоять перед підприємством. Багато відомих у світі компаній керуються принципом «люди - це не матеріал для бізнесу, люди це причина розвитку бізнесу». Тому головною умовою ефективною діяльності і стійкого розвитку підприємства є сприятливий морально-психологічний клімат в колективі і відсутність конфліктних ситуацій. Головними передумовами для цього є взаємна довіра керівників і найманих працівників, доброзичливі взаємини між ними. Багато що в цьому плані залежить від керівників підприємства і управлінського персоналу в цілому.

Мистецтво сучасного демократичного управління полягає в умінні оптимально поєднувати обидва принципи діяльності: увага до стійкого розвитку підприємства і підприємницької діяльності плюс увага до людини і колективу в цілому. Варіанти такого підходу до виробництва і трудового колективу можна наглядно запропонувати у вигляді графічної моделі і доречно дотримуватися менеджерам всіх галузей економіки.

Варіант 1 - вся увага приділяється людям. Це ситуація, що практично неможлива в умовах навіть соціально орієнтованої ринкової економіки. В процесі виробництва в оптимальній формі використовуються всі його фактори: земля, капітал, наука, інформація, підприємницький хист тощо. Тому дотримуватися в умовах науково-технічного прогресу традиційної політекономічної парадигми, що «людина є основним фактором виробництва

і продуктивною силою суспільства» не зовсім коректно, а тому і пріоритет у виробництві менеджери повинні віддавати виходячи з конкретної ситуації.

Варіант 2 - недосяжний ідеал, тобто максимум уваги як одному, так і іншому чиннику.

Варіант 3 - стиль невтручання. Це ліберальний (безвідповідальний) стиль управління який призводить до анархії і безладдя на виробництві.

Варіант 4 - вся увага виробництву (головне у роботі менеджерів - виконання плану за будь-яку ціну). Керівництво, яке цілком орієнтоване на досягнення виробничих показників за будь-яку ціну, найчастіше уособлює той тип керівництва, яке названо «погоничем». Воно дійсно може перетворити життя свої підлеглих на безрадісне існування. Людина, яка третину свого життя проводить на робочому місці об'єктивно знижує рівень виконання своїх обов'язків, знижує продуктивність праці і результативність виробництва. Кожний працівник в якій би сфері економіки (сфері виробництва чи сфері послуг) не працював повинен відчувати задоволення від своєї роботи і довіру керівництва. Для останнього же дуже важливо ставити перед людьми такі завдання, які їм під силу і дають змогу реалізувати свій творчий потенціал. Якщо вимоги до працівника завищені, поставлені завдання не відповідають нормам виробництва, можливостям і здібностям працівника, добитися управлінському персоналу позитивного результату у діяльності підприємства не можливо. Більш того це загрожує дестабілізації трудових відносин і зростанню плинності високо професійних кадрів.

Варіант 5 - золота середина, найреальніша та найефективніша позиція в забезпеченні стійкого і ефективного виробництва.

Вочевидь, однозначної відповіді на питання: «Де ця золота середина?», дати не можливо. Сучасний менеджмент - це тисячі можливих варіантів і шансів управлінських рішень які залежить від конкретної галузі, об'ємів виробництва, унікальності бізнесової діяльності. Неможливо ототожнювати торгівельне підприємство, де зайнято декілька десятків працівників і ракетнобудівельну компанію де сотні виробничих процесів автоматизовані і комп'ютеризовані, де помилка або збої у виробництві можуть призвести до катастрофічних наслідків. Тому, підходи, які розроблені одним підприємством і які добре себе проявили, можуть бути не тільки не корисними, а навіть шкідливими для іншого підприємства.

Отже, багатоваріантність рішень менеджерів, гнучкість і неординарність господарських комбінацій, різноманітність тих чи інших способів дії в конкретній ситуації складають основу культури управління.

В умовах демократизації управління і суспільства в цілому зростає значення заохочення автономії і заповзятливості працівників. Колективи підприємств, які борються з недоліками нововведень і бюрократизмом повинні надавати своїм підрозділам і окремим працівникам відповідну самостійність в межах їхньої компетенції та відповідальності в досягненні фінансово-економічних результатів підприємством та забезпеченні його ефективного функціонування. Така політика делегування повноважень виробничому персоналу в умовах переходу до цивілізованих ринкових відносин пояснюється наступною філософською аксіомою: «ніхто не знає справу краще за тих, хто її виконує». Проте самостійність йде завжди пліч-о-пліч з відповідальністю за поручену справу. Свобода в прийнятті рішень допускає обов'язковий жорсткий контроль за результатами фінансово-господарської діяльності підприємства, звітність нижчих управлінських ланок перед вищими.

Свободу дій в межах виробничого процесу слід надавати працівникам творчих професій. Справа в тому, що творчість - це вищий ступінь у розвитку праці, це внутрішня потреба людей, це спосіб їх життєдіяльності. Їх ідеї народжуються не під час запланованого часу, а наступають з моментом натхнення. Тому, обмежувати рамками обов'язкового робочого часу таку категорію людей, на наше переконання, не слід. Це буде лише обмежувати їх інтелектуальну діяльність і примноження нових знань. А такі сфери,

як легка промисловість – це той вид економічної діяльності, де творчість є поширеною реальністю, де працюють творчі люди і колективи, створюючи шедеври для споживання і задоволення потреб суспільства. Тому рекомендаційний напрям щодо надання самостійності дизайнерам та іншим творчим особам на підприємствах цієї галузі буде сприяти розширенню творчих і інтелектуальних можливостей, проникненню їх у підприємницьку, інженерно-конструкторську діяльність і виробництво нових дизайнерських колекцій.

Базовою складовою внутрішнього середовища, основним активом підприємства який направлений на забезпечення стійкого функціонування підприємства в довгостроковому періоді, повинно бути використання пріоритетів людського капіталу, розробка та реалізація програми підготовки кадрів, використання науково обґрунтованих стандартів спрямованості і якості знань. Людський капітал, як носій організаційної культури відіграє вирішальну роль не тільки в розвитку виробництва, соціально-економічного розвитку конкретної системи, а й у розвитку світової цивілізації. Тому все більша частина дослідників вважає людський капітал самим цінним ресурсом постіндустріального суспільства, набагато ціннішим, ніж накопичене багатство. Вже зараз у всіх країнах світу людський капітал визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу. Причому, чим вищі якісні характеристики людського капіталу, тим досконаліша організаційна культура і її значення для підвищення ефективності і забезпечення стійкого функціонування підприємства. Гаррі Беккер [1], автор нових розділів економічної теорії - економіка домашнього господарства, економіка злочинності, економіка дискримінації, в своїй науковій праці «Людський капітал» не тільки охарактеризував роль людського капіталу, а й вперше виділив його типи: специфічний людський капітал і загальний. Загальний капітал охоплює знання і здібності, що підвищують продуктивність працівника, незалежно від того, де він отримав знання. Специфічний капітал - це капітал людини, який має цінність лише в межах певної фірми, це капітал, що корисний одному роботодавцю. Такий підхід має не лише наукове, а й практичне економічне значення. Справа в тому, що окремі бізнес-структури зацікавлені саме у високій професійній кваліфікації працівника на конкретному робочому місці, яка обов'язково передбачає наявність глибоких спеціальних знань (металург, сталевар, програміст, швачка тощо). Саме тому підприємці з готовністю фінансують підготовку і перепідготовку таких працівників. Витрати на загальну освіту набагато більші, вони не під силу окремим фірмам, але проблема в тому, що без ґрунтовної загальної підготовки ефективність специфічної підготовки буде недостатньою. Таким чином, з метою уникнення знецінення «людського капіталу», вузька спеціалізація повинна здійснюватися на кінцевих стадіях відтворювального процесу виробництва. Саме тому у високорозвинених ринкових країнах величезна роль відводиться професійній підготовці в межах фірми, або безпосередньо на робочому місці.

Стратегія і тактика підприємства визначається не тільки умовами виробництва, її структурою і місцем, яке воно займає в конкретній галузі, але і поведінкою промислово-виробничого персоналу, його мотивацією. Мотивація на рівні підприємства - головний чинник, що обумовлює внутрішнє бажання найманих працівників підвищувати продуктивність праці, забезпечувати стійке функціонування підприємства, тому одним із завдань менеджерів є ефективне спрямування мотивації працівника для досягнення організаційної мети. Дослідження підтверджують той факт, що менеджери в іноземних компаніях, які скорочували обсяги виробництва, проводили реструктуризацію чи перебудовували виробництво, зіткнулися з питанням, як забезпечити мотивацію тих працівників, які недостатньо впевнені в стабільності підприємства в результаті постійних змін. Опитування 1000 північноамериканських компаній у 2000 році показало, що більшість компаній, які зменшили обсяг виробництва, не змогли підвищити прибутки після звільнення працівників. Однією з головних причин цієї невдачі був занепад «робочої моралі, який вплинув на продуктивність і, своєю чергою, на прибутки» і

стійкість підприємства. В той же час 68% компаній, які збільшили бюджет на навчання під час зменшення обсягу виробництва, звітували про прибутки, а 44% показали зростання продуктивності. Серед компаній, які підтримували бюджет на навчання на тому самому рівні, лише 42% звітували про збільшення прибутків і 29% показали зростання продуктивності [2].

Отже, щоб підприємство було ефективним, працювало стабільно в умовах змін, менеджери (а це основна вимога культури управління) повинні справлятися з труднощами мотивації, стимулювати бажання людей бути активними членами і учасниками його організаційної поведінки.

Процес мотивації починається з визначення потреб, які бажають задовольнити наймані працівники. Потреба це не лише джерело енергії людини завдяки якому реалізується його мета і мета підприємства - стійкість функціонування. Аналізуючи структуру промислово-виробничого персоналу та його потенціал за рівнем освіти віковими демографічними особливостями, критеріям, можна виявити потреби працівників, а відповідно мотиви, які спонукають до праці. Задоволення потреб є важливою частиною мотивації, яка являє собою процес спонукання, стимулювання себе чи інших людей до цілеспрямованої поведінки, або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети або мети організації [3]. Отже мотиваційний механізм є основним засобом, який спонукає людей до активної діяльності.

Практика фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, які діють в конкурентному ринковому середовищі дозволяє виділити три групи мотиваційних стимулів: зовнішні, внутрішні і соціальні [4]. Іноземні фахівці до мотиваційних стимулів відносять лише внутрішні і зовнішні.

Внутрішні фактори-мотиватори - це ті, що прямо пов'язані з роботою. Це ті фактори на які безпосередньо не впливає політика організації, це фактори які констатують результат. Внутрішні фактори (називають ще їх факторами гігієни), включають політику компанії, технічний нагляд, заробітну плату, умови праці та міжособистісні стосунки. Зовнішні фактори слугують винагородою за сумлінне виконання лише тоді, коли організація визнає це виконання [2].

Для забезпечення стійкості і стабільності підприємства, його фінансово-економічної результативності керівництву варто враховувати всі мотиваційні фактори: матеріальні і нематеріальні; соціальні і моральні; творчі і соціально-психологічні, інші, за рахунок яких можна отримати позитивний результат в забезпеченні стійкості функціонування підприємства. При цьому, із загальних вмотивованих напрямів організаційної культури, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства і його функціонування принципове значення мають:

- досконала система стимулювання. Справедливий розподіл матеріальних благ і фондів оплати праці;
- баланс в розподілі ресурсів і фінансів між підрозділами підприємства.
- баланс в розподілі ресурсів і фінансів між направленими на розвиток і на оплату заробітної плати;
- створення на підприємстві такої системи оплати праці, яка б забезпечувала задоволення життєво важливих потреб найманих працівників і членів їх сімей;
- постійна робота керівного складу зі зниження норми виробітку і підвищення тарифів в оплаті праці;
- покращення режиму праці і технології виробництва;
- постійна професійна підготовка і перепідготовка промислово виробничого персоналу, в тому числі економічна перепідготовка управлінського персоналу;
- своєчасне виявлення причин, які призводять до виникнення конфліктних ситуацій в адміністративно-управлінському апараті, між адміністрацією і профспілкою, адміністрацією і основною масою найманих працівників.

Наймані працівники, які відчувають моральну і матеріальну підтримку будуть усвідомлювати і свою значущість і значущість своєї праці, будуть дотримуватися трудової дисципліни, підвищувати свою трудову активність і саме головне сприяти стійкому розвитку підприємства.

Особливе місце в організаційній культурі підприємством повинно відводитися задоволенню потреб споживачів. Орієнтація на споживача в управлінні підприємством повинна бути базовою функціональною стратегією менеджерів усіх рівнів. Використання культурологічних підходів у маркетинговій діяльності підприємства дає можливість подолати глибинні протиріччя між виробниками і споживачами, зрівноважує їх інтереси на засадах загальнолюдських та організаційних цінностей, забезпечує його конкурентоспроможність. Механізм такого впливу організаційної культури досліджується уже більше як 15 років відомими вченими Д. Денісоном і В. Нілом. Якраз вони довели на практиці, що між рівнем організаційної культури і зростанням обсягу продажу, ринкової частки, якістю товарів і послуг, ступенем задоволеності споживачів та прибутковістю компанії існує тісний і вагомий взаємозв'язок.

Таким чином, якщо говорити про сильний впливовий характер організаційної культури на фінансово-господарську діяльність підприємства, то на такому підприємстві з самого початку його діяльності, на всіх етапах його життєвого циклу діє стратегія на врахування інтересів і потреб промислово-виробничого персоналу, споживачів його продукції і підприємства в цілому. При цьому в даному процесі керівний склад дотримується відповідної послідовності, яка обумовлює ефективну діяльність і стійкий розвиток підприємства. Таку послідовність можна проілюструвати наступним «ланцюжком» (рис.1).

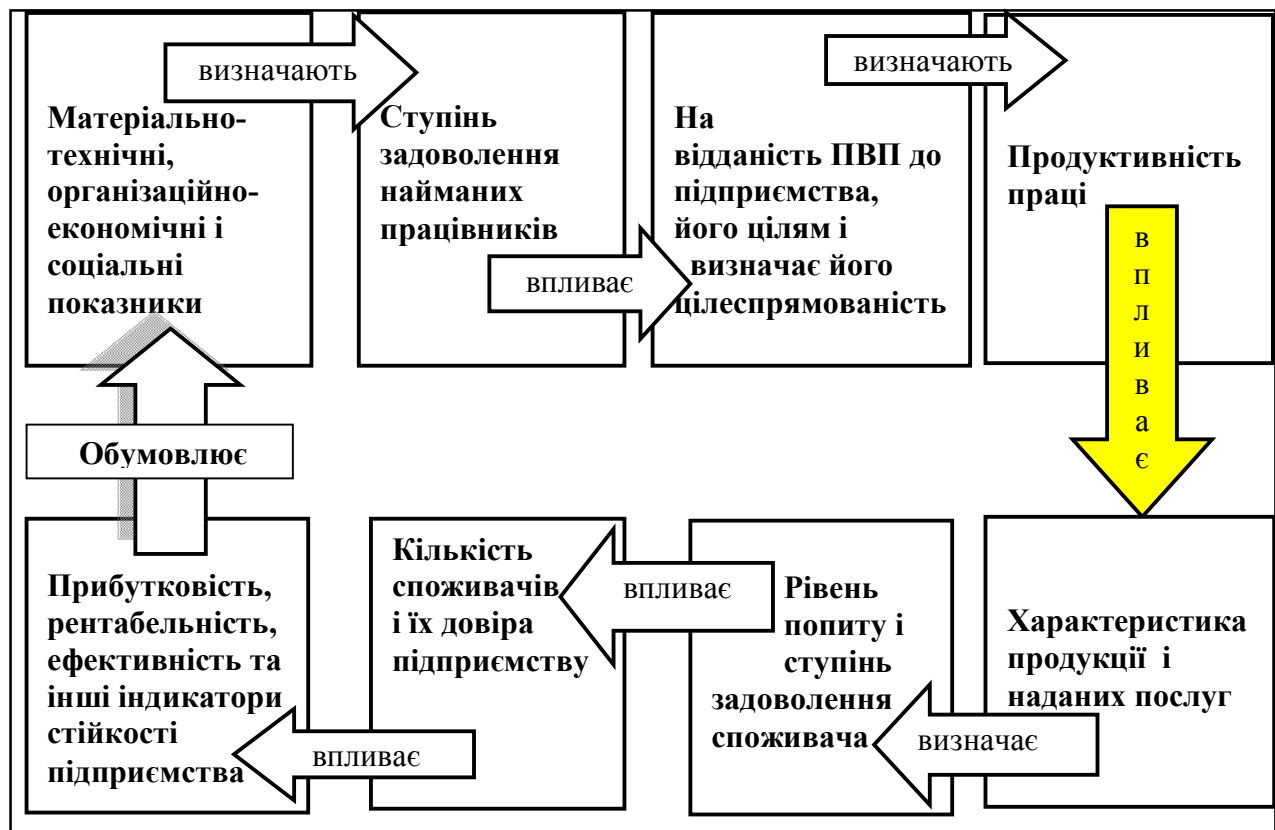


Рис.1. «Ланцюжок» впливу сильної організаційної культури на економічну стійкість підприємства (авторська розробка)

Логіка активної діяльності менеджерів підказує наступне: стратегія розвитку будь-якого підприємства, яке має досконалу організаційну культуру, завжди направлена на виробництво досконалої продукції, яка відповідає вимогам споживача за всіма параметрами, а відповідно, на підтримку постійних економічних зв'язків із споживачами, на освоєння нових ринкових ніш. При цьому, якість продукції є основною умовою і діяльності підприємства, і залучення нових споживачів.

Сутність такої стратегії підприємства безпосередньо пов'язана з орієнтацією на промислово-виробничий персонал, який виступає головним джерелом досягнень і в сфері якості продукції, і в підвищенні продуктивності праці і відповідно в забезпеченні стійкості підприємства на основі інноваційних досягнень.

Отже, організаційна культура підприємства є визначальним фактором організації й здійснення відтворювального процесу, а відповідно його економічної стійкості, оскільки вона як система елементів, охоплює абсолютно усі аспекти функціонування підприємства, формуючи відповідний рівень культурного простору.

Безумовно, організаційна культура - не єдиний елемент підприємства, який сприяє економічній стійкості його фінансово-господарської діяльності. Цілком можливо, що підприємство має високий рівень організаційної культури і в той же час несе збитки на ринку товарів, поступається місцем своїм конкурентам або підприємство з низькою організаційною культурою демонструє високу ефективність і стабільність. Проте, ці процеси мають достатньо короткостроковий характер, оскільки в досягненні довгострокової економічної стійкості підприємства пріоритетним чинником завжди виступає лише сильна організаційна культура і тому вона вимагає постійної уваги менеджерів усіх рівнів з її удосконалення.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи вище викладене, можна зробити наступні висновки. Особливості сучасного етапу розвитку національної економіки (зміни форм власності, демократизація управління, підвищення конкурентоспроможності підприємств) вимагають від менеджерів усіх рівнів підвищеної уваги до використання нових форм і методів з удосконалення організаційної культури. Їх реалізація на практиці є однією з обов'язкових умов підвищення економічної ефективності і стійкості функціонування підприємств, повноцінної інтеграції України в світові економічні структури.

Список використаної літератури

1. Becker Gary S. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. S. Becker. – N.Y., 1964. – 237 s.
2. Організаційна поведінка / Д. Гелрігел, Дж. В. Слокум-молодший, Р. В. Вудмен, Н. С. Бренінг; [пер. з англ.] І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 726 с.
3. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навчальний посібник / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко та ін.; під ред. В. Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
4. Андрусь О. І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу / О. І. Андрусь // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – 2014. – № 1 (146). – С. 7-14.

References

1. Becker, G. S. (1964). *Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York. (in En.)
2. Helrihel, D., Slokum-youngel, Dzh., Vudmen R., Breninh N., [trans. from eng.] Tarasyu, I., Zarytska, M., Haidukevich, N. (2001). *The organizational behavior*. Kyiv: Osnovy (in Ukr.)
3. Voronkova, V. H., Belichenko, A. H. et al. (2006). In V. H. Voronkova (Ed.). *Management human capitals: philosophical principles*. Kyiv: Profesional (in Ukr.)
4. Andrus, O. (2014). Motivation as factor of management of personnel activity. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. pr. (Forming of market relations is in Ukraine)*, 1 (146), 7-14 (in Ukr.)

Semenenko Olena
Associate professor,
Department of management
Open International University
of Human development «Ukraine»

THE MAIN DIRECTIONS AND METHODS OF MANAGEMENT TO IMPROVE THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE

Abstract.

Introduction. One of the determining factors of economic development is the social culture and its constituent, organizational culture, which samorehulyuye activity of economic entities, enterprises provides stability and the stability of labor collectives. The proof of this is the author's analysis of light industry enterprises. He argues that between organizational culture and performance of economic stability, there is a direct relationship: the higher the level of organizational culture, the better operating performance businesses and vice versa. In addition, studies confirm that:

- financial and economic activities of enterprises, which formed a complete system of values with the needs and interests of industrial personnel and customers more efficient and socially directed;
- where the culture of the organization receives and divides the whole team, there the company has a competitive advantage (flexibility, occupation respective market segments, technological and organizational innovation) in certain market conditions;
- the level of organizational culture is one of the main conditions for the rapid adaptation of enterprises to the processes that take place in the external national and supranational environment;
- financial and economic activity of enterprises where human resources meets socio-cultural environment and the principles of organizational culture and requirements of strategic management, where the procedures and standards for selection, admission, training and operation of industrial personnel developed in accordance with the mission and objectives, more effective and high quality.

The purpose of the article is to investigate and determine the strategic directions in the work of managers of all levels for improving the organizational culture of the enterprise in a transitional economy.

Results. The article substantiates the main factors of self-regulation of business entities' activity, the stability of the enterprise and the stability of labor collectives. It was found out that organizational culture is one of the main conditions for adaptation of enterprises to socio-economic changes occurring in a market environment and an effective mechanism in the activity of enterprise's management. The direct correlation between changes in the levels of organizational culture, efficiency, competitiveness and long-term competitiveness of the enterprise is proved. The main directions of raising the level and improvement of organizational culture in accordance with the mission and strategic tasks of enterprises are offered.

Keywords: human capital; competitive advantage; competitiveness; competitiveness; culture of the enterprise; management; the level of culture; organizational culture; stability of the labor collective; firm's stability.

Одержано редакцією 12. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 01.03.2018 р.

УДК 657.1

Сторожук Тетяна Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Університет державної податкової служби України
stevan@ukr.net

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО ІНШИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Анотація. Обґрунтовано вплив різноманітності інших необоротних матеріальних активів на визначення їх облікової політики. До елементів облікової політики віднесено: визначення об'єктів обліку; строку їх корисного використання; вартісний критерій

належності до малоцінних необоротних активів; методи нарахування амортизації; методи оцінки; підходи до переоцінки; об'єкти та періодичність проведення інвентаризації; критерій суттєвості при розкритті інформації у звітності.

Ключові слова: необоротні активи; матеріальні активи; інші необоротні матеріальні активи; малоцінні необоротні матеріальні активи; елементи облікової політики; строк корисного використання; методи амортизації; методи оцінки.

Постановка проблеми. Необоротні активи є важливими, а часто і визначальними ресурсами суб'єкта господарювання та представляють собою основу матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. В балансі це суттєві статті, які займають значну питому вагу в активах підприємства. До складу необоротних активів входять інші необоротні матеріальні активи, які займають чільне місце та якими часто нехтують. Але до інших необоротних матеріальних активів входять тимчасові нетитульні споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату тощо. Вибір методології їх обліку, відповідність критеріям визнання та принципам оцінки впливає на важливі аналітичні показники, які характеризують фінансово-майновий стан підприємства, фінансову рівновагу між активами і пасивами. Поділ активів на необоротні та оборотні визначає показники ліквідності й платоспроможності підприємства. Правильність, точність та надійність розрахованих показників підвищує інвестиційну привабливість підприємства серед дійсних та потенційних інвесторів, розширює його можливості та зменшує рівень загроз, які виникають у ході підприємницької діяльності. Формування облікової політики щодо інших необоротних матеріальних активів є одним з найважливіших і принципових етапів складання наказу про облікову політику, від чого залежить визначення якості інформації та її відповідність потребам користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації, техніки та методики здійснення обліку необоротних активів приділяють увагу багато авторів. Значно менше опрацьовані питання обліку саме інших необоротних матеріальних активів. Проблема обліку інших необоротних матеріальних активів присвячені роботи: Бутинця Ф.Ф., Гаврилюка В.М., Жука В.М., Івануси Н. І., Китайчук Т.Г., Коршикової Р. С., Озеран А. В., Сироти А.В., Телегунь М.І. та інших.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо висвітленими залишаються питання формування облікової політики підприємства в частині інших необоротних матеріальних активів, визначення елементів та аналіз варіантів альтернативних рішень.

Мету та завдання статті. Метою статті є визначення основних елементів облікової політики підприємства щодо інших необоротних матеріальних активів та формулювання рекомендацій з вибору варіантів рішень з метою включення до документу про облікову політику суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою), відповідно до установчих документів, облікову політику підприємства, а також зміни до неї. Облікова політика може враховувати організаційно-правову форму підприємства, галузеві особливості економічної діяльності, обсяги виробництва тощо. На даний час зміст та структура облікової політики регламентується Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства [1], які можуть застосовувати підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які, відповідно до законодавства, застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в інші необоротні

матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби»[2]. До складу інших необоротних матеріальних активів відносять: бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату та інші необоротні матеріальні активи. Установи виділяють ще музейні фонди; білизну, постільні речі, одяг та взуття; прилади та апарати для наукових цілей та необоротні матеріальні активи спеціального призначення.

Варто зауважити, що трактування поняття «інші необоротні матеріальні активи» в стандарті та інших нормативних документах відсутні. Не визначено також, що таке об'єкти інших необоротних матеріальних активів. Але з огляду на трактування об'єкту основного засобу в П(С)БО 7 «Основні засоби»[2], воно може бути використане і для інших необоротних матеріальних активів. Разом з тим, враховуючи різноманітність груп інших необоротних матеріальних активів і їх різне функціональне призначення, підприємство має самостійно в межах своєї облікової політики визначати, що буде об'єктом за кожною з груп інших необоротних матеріальних активів.

Критерії визнання інших необоротних матеріальних активів аналогічні критеріям визнання, які застосовуються для всіх активів. Об'єкт інших необоротних матеріальних активів визнається активом, коли: існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, і його вартість може бути достовірно визначена. Крім того, у самому понятті наведені такі критерії їх визнання, як: матеріальність (мають матеріальну форму); необоротні (термін корисного використання більше року або операційного циклу, якщо він довший за рік). Призначення інших необоротних матеріальних активів аналогічне до основних засобів: утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в прокат іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій тощо.

Додатковий критерій визнання – критерій вартості використовується при виділенні тільки однієї групи основних засобів: малоцінних необоротних матеріальних активів. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби»[2], підприємства можуть самостійно встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Згідно з п.2.6 Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [1] зміна вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, розглядається як зміна облікових оцінок. У зв'язку із зміною вартісних ознак зміни в бухгалтерському обліку щодо основних засобів, зарахованих на баланс в попередніх періодах, не проводяться.

Недотримання вартісного критерію, встановленого для відокремлення малоцінних необоротних матеріальних активів від основних засобів на підприємстві, призводить до некоректного розподілу витрат на амортизацію між періодами і тим самим викривляються дані обліку та фінансової звітності.

В Україні для цілей бухгалтерського обліку нормативними документами не встановлено вартісної межі, яка б чітко розмежовувала засоби праці на основні засоби та МШП. У світовій практиці питання розмежування основних засобів і МШП вирішується по-різному. Відомо два підходи до вирішення цієї проблеми [3, с.100]:

- 1) встановлення законодавчим актом на рівні держави в цілому для всіх підприємств єдиної вартісної межі для всіх підприємств;
- 2) надання права кожному підприємству самостійно встановлювати вартісну межу.

В деяких країнах практикують встановлення єдиного вартісного критерію щодо розмежування основних засобів і МШП. Так, в Німеччині ліміт вартості основних засобів не менше 800 марок, в Білорусії більше 30 мінімальних заробітних плат за одиницю, а в Росії – більше 100-кратного встановленого законом розміру мінімальних заробітних плат за одиницю [4, с.301-302].

Для здійснення податкових розрахунків ст. 14.1.138 ПКУ [5] визначено вартісний критерій розмежування основних засобів від інших необоротних матеріальних активів в розмірі, що перевищує 6000 гривень. Враховуючи, що згідно з ПКУ до складу основних засобів належать матеріальні цінності, вартість яких перевищує 6000 грн., суб'єктам господарювання доцільно підвищити у бухгалтерському обліку розмір вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, до 6000 грн., якщо до цього такий розмір вартісних ознак був у них меншим. Це дасть можливість зменшити кількість розбіжностей, що виникають між даними фінансового обліку і податкових розрахунків. На практиці більшість підприємств визначають вартісну межу віднесення об'єкта до малоцінних необоротних матеріальних активів згідно з вимогами ПКУ, якими вони не були.

За своїми характеристиками різні групи інших необоротних матеріальних активів є засобами праці та предметами праці, тому за функціональним призначенням мають схожість із основними засобами та запасами. Особливість таких необоротних матеріальних активів впливає на організацію та методика їх обліку. Причому надходження таких активів та їх документальне оформлення аналогічне оприбуткуванню основних засобів [6,с.180]. Облік наявності за деякими групами здійснюється так як основних засобів (наприклад, інвентарна тара), а деякі обліковуються як запаси (малоцінні необоротні матеріальні активи, деякі предмети прокату). Тому, підтримуючи думку А.В. Озеран та Р.С. Коршикової [7,с.58], вважаємо доцільним в П(С)БО 7 «Основні засоби» внести норму про можливість вибору порядку обліку зазначених об'єктів залежно від того, визначенню яких активів вони відповідають – основних засобів чи запасів.

Одним із проблемних питань обліку будь-яких необоротних активів є їх оцінка. Спираючись на думку Т.Г. Китайчук [8] вважаємо, що визначення єдиних принципів оцінки необоротних активів у масштабах країни дасть змогу порівнювати показники однорідних засобів різних галузей економічної діяльності країни та робити їх узагальнення. Враховуючи різноманітність груп інших необоротних матеріальних активів, вважаємо доцільним у документі про облікову політику підприємства встановити вартісні ознаки кожної групи необоротних активів, що дозволить однозначно кваліфікувати об'єкти і обирати спосіб нарахування амортизації. В свою чергу, це ліквідує ряд проблем і неузгодженості між фінансовим обліком і податковими розрахунками при формуванні бази оподаткування податку на прибуток.

Оцінка інших необоротних матеріальних активів при їх надходженні буде залежати від джерел надходження і формуватися відповідно 7 П(С)БО 7 «Основні засоби»[2]. Одним із елементів облікової політики підприємства по відношенню до інших необоротних матеріальних активів може бути метод оцінки інших необоротних матеріальних активів, отриманих за рахунок цільового фінансування. При цьому придбані за рахунок цільового фінансування необоротні активи найчастіше обліковують у загальному порядку, оскільки вони не вважаються безплатно отриманими. Зокрема, об'єкти інших необоротних матеріальних активів зараховують на баланс за первісною вартістю, яку визначають згідно з п. 7 П(С)БО 7 «Основні засоби»[2].

До елементів облікової політики підприємства варто віднести також вибір методу оцінки інших необоротних матеріальних активів в операціях пов'язаних сторін. Методи оцінки інших необоротних матеріальних активів в операціях пов'язаних сторін визначаються підприємством відповідно до П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [9]. Серед запропонованих методів оцінки в операціях пов'язаних сторін для інших необоротних матеріальних активів підприємство обирає один із методів: порівнюваної неконтрольованої ціни; ціни перепродажу; «витрати плюс» або балансової вартості.

Вартість інших необоротних матеріальних активів погашається нарахуванням амортизації методом, який визначається підприємством самостійно. Відповідно до п.2.5. Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [1] метод амортизації

інших необоротних матеріальних активів обирається підприємством з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання, але він може переглядатися. Крім того, метод нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів буде залежати від групи таких активів. Так, амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися різними методами:

- 1) у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або
- 2) в першому місяці використання об'єкта 100 відсотків його вартості;
- 3) нараховувати 100 відсотків його вартості у місяці їх вилучення з активів (списання) [10].

Амортизація інших груп таких необоротних матеріальних активів нараховується за прямолінійним або виробничим методами, залежно від вибору підприємства.

Виходячи з витратної політики (розподілу витрат за звітними періодами) підприємство самостійно приймає рішення щодо використання того чи іншого способу.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством (у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Тому визначальним елементом облікової політики підприємства щодо інших необоротних матеріальних активів є встановлення терміну корисного використання. Відповідно до п.24 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів [11] строк корисного використання (експлуатації) - це очікуваний період часу, протягом якого основні засоби будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг). Строк корисного використання визначається підприємством самостійно з урахуванням його потужності (продуктивності), фізичного та морального зносу, правових або інших обмежень щодо строків використання об'єкта. За обсяг продукції (робіт, послуг), який буде виготовлено (виконано) підприємством з використанням об'єкта основних засобів, приймається запланований підприємством обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство планує виробити (виконати) з використанням цього об'єкта.

Термін корисного використання необоротних активів можна визначати кількома способами [12]:

- 1) спосіб накопиченого досвіду передбачає використання досвіду попередніх років для встановлення терміну використання однотипних активів. Даний спосіб дає найбільшу точність по відношенню до подібних активів. Використання такого способу передбачено міжнародними стандартами.

- 2) документальний спосіб, коли строк корисного використання встановлюється відповідно до термінів зазначених в технічній документації, що додається до об'єкта. Недоліком даного способу є те, що не до всіх об'єктів основних засобів прикладається така документація. Використовуючи даний метод варто враховувати індивідуальні особливості експлуатації об'єкта на підприємстві.

- 3) експертний спосіб, коли використовується експертна оцінка. Даний спосіб дозволяє врахувати специфіку кожного об'єкта основного засобу та допомагає визначити реальний стан справ.

- 4) атавістичний або ностальгічний спосіб базується на нормах амортизаційних відрахувань, що використовувались в нашій країні раніше. Наприклад, Єдині норми на повне відновлення основних фондів народного господарства СРСР, затверджені постановою Ради Міністрів СРСР від 22.10.1990р. №1072.

В рамках облікової політики підприємству необхідно також визначитись з датою первісного визнання необоротних активів, що утримуються для продажу чи групи

активів, що належать до вибуття в результаті операції продажу. Визначення дати первісного визнання буде залежати від часу її виникнення:

- протягом звітного періоду;
- після дати складання балансу до затвердження звітності;
- після дати складання балансу та затвердження звітності.

Протягом звітного періоду такою датою може бути:

- 1) дата, коли щодо таких активів виконуються умови, зазначені в П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [13];
- 2) або дата оприбуткування активів, придбаних з метою продажу.

При цьому відповідно до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [13] необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо:

- економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;
- вони готові до продажу у їх теперішньому стані;
- їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;
- умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;
- здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема, якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

У випадку, якщо необоротні активи, група вибуття визнаються утримуваними для продажу після дати балансу та затвердження звітності, то таке визнання здійснюється на наступну дату балансу.

Якщо таке визнання відбувається після дати балансу, але до затвердження фінансової звітності, то інформація про необоротні активи, групи вибуття, утримувані для продажу, розкривається в примітках до фінансової звітності.

Відповідно до положень Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [1], елементом облікової політики щодо необоротних активів є підходи до їх переоцінки та підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку. Як гласить п.2.7.1 не підлягають переоцінці малоцінні необоротні матеріальні активи і бібліотечні фонди, якщо амортизація їх вартості нараховується у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100 відсотків його вартості. При здійсненні переоцінки підприємству необхідно встановити терміни переоцінки, порядок формування справедливої вартості та складання розрахунку сум переоцінки і зазначити їх в документі про облікову політику.

Згідно з п.2.27 Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [1] елементом облікової політики є визначення об'єктів та періодичність проведення інвентаризації. Вони визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим згідно з законодавством. Враховуючи різноманітність інших необоротних матеріальних активів об'єктами інвентаризації можуть бути як окремі об'єкти активів так і їх групи. При цьому мають бути визначені окремі групи та підгрупи, відповідно до облікової класифікації. Наприклад, група бібліотечні фонди, підгрупи журнали минулих років (підшивка за весь рік), журнали поточного (конкретні номери); газети річною підшивкою за минулі роки і кожен номер – за поточний рік; книги-кожен екземпляр і т. д. Періодичність проведення інвентаризації також буде залежати від груп, терміну їх використання та особливостей ведення обліку тощо.

При розкритті інформації про інші необоротні матеріальні активи у фінансовій звітності важливим елементом буде встановлення критерію суттєвості. Для кожної із форм фінансової звітності обирається окрема база визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності і діапазон кількісних критеріїв. Зокрема для статей балансу базою може бути обрано суму підсумку балансу, у такому разі кількісний критерій суттєвості може бути визначений у діапазоні до 5 відсотків бази, або підсумок активів у діапазоні до 15 відсотків обраної бази.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. За результатами проведених досліджень визначено, що різні групи інших необоротних матеріальних активів за своїми характеристиками можуть бути засобами праці та предметами праці, тому за функціональним призначенням мають схожість із основними засобами та запасами. Така особливість інших необоротних матеріальних активів впливає на організацію та методику їх обліку. Тому доцільно підприємствам надати можливість вибору порядку обліку зазначених об'єктів залежно від того, визначенню яких активів вони відповідають – основних засобів чи запасів.

Враховуючи зростаючу самостійність підприємств та можливість вибору способів, методів, процедур та підходів до обліку і відображення у звітності інших необоротних матеріальних активів визначено елементи облікової політики організаційної, технічної та методичної складових. До таких елементів варто віднести: визначення об'єктів обліку інших необоротних матеріальних активів; строк їх корисного використання; величина вартісного критерію належності матеріального активу до малоцінних необоротних активів; методи нарахування амортизації; методи оцінки інших необоротних матеріальних активів в операціях пов'язаних сторін; метод оцінки інших необоротних матеріальних активів, отриманих за рахунок цільового фінансування; дата первісного визнання необоротних активів чи групи активів, що утримуються для продажу; підходи до їх переоцінки та підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку; об'єкти та періодичність проведення інвентаризації; критерій суттєвості при розкритті і інформації у примітках.

Питаннями подальших досліджень має бути аналіз альтернативних варіантів елементів облікової політики ведення обліку та відображення у звітності підприємства інших необоротних матеріальних активів з метою визначення найкращих для конкретного підприємства у відповідні періоди його діяльності.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства. Затверджено наказом Міністерства фінансів України 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id.
2. П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Сирота А.В., Телегунь М.І. Проблеми віднесення об'єктів до складу малоцінних та швидкозношуваних предметів / А.В. Сирота, М.І. Телегунь // «Розвиток наукових досліджень, 2007»: Матеріали науково-практичної конференції, м. Полтава: Вид-во «ІнтерГрафіка», 2007.- Т.12.- С.99-101.
4. Бутинець Ф.Ф. Облік у зарубіжних країнах: навч. посібник [для студ. вищих навчальних закладів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: ПП «Рута», 2002.- 544с.
5. ПКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page3>.
6. Івануса Н. І. Проблемні питання організації обліку необоротних матеріальних активів / Н. І. Івануса // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: зб. тез доп. VI Міжнар. наук.-теорет. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, (м. Тернопіль, 16 квітня 2008 р.) – Тернопіль: ТНЕУ: Екон. думка, 2012. – С. 179-184.
7. Озеран А. В., Коршикова Р. С. Гармонізація вимог П(С)БО України із МСФЗ щодо обліку основних засобів // Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»/- № 15 (I), 2016.- С.54-61.
8. Китайчук Т.Г. Облік інших необоротних активів / Т.Г. Китайчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question/64.
9. П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.

10. Сторожук Т.М. Деякі проблемні питання обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів / Т.М. Сторожук // Збірник наукових праць «Науковий вісник».- Ірпінь, 2000р.- №1(7). - С.139-147.
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003р. №561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/561/>
12. Облікова політика підприємства: Навчальний посібник / [Лузан Ю.Я., Гаврилюк В.М., Жук В.М. і ін.]; за ред. В.М., Гаврилюка – К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. - 326 с.
13. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>.

References

1. *Order of the Ministry of Finance of Ukraine № 635 (2013, June)*. Methodical recommendations on enterprise accounting policy. Retrieved from http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id (in Ukr.)
2. *P(S)A 7 (2018)*. Fixed assets. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (in Ukr.)
3. Sirota, A. V., & Telegun, M. I. (2007). Problems of assigning objects into low-value and high-value items. *Development of scientific research, 2007*. Poltava: InterGraphics (in Ukr.)
4. Butinets, F. F. (2002). *Accounting in foreign countries: tutorial (for students of higher educational institutions of specialty 7.050106 "Accounting and Audit")*. Zhytomyr: Ruta (in Ukr.)
5. *TCU (2018)*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page3> (in Ukr.)
6. Ivanusa, N. I. (2012). Problematic issues of accounting for non-negotiable tangible assets. *Socio-economic, political and cultural assessments and forecasts at the turn of the two millennia*. Ternopil: Economic Thought (in Ukr.)
7. Ozeran, A. V., & Korshikova, R. S. (2016). Harmonization of requirements of P(S)A of Ukraine with IFRS on accounting for fixed assets. *Independent Auditor (Nezalezhnyy Audytor)*, 15, 54-61 (in Ukr.)
8. Kitaichuk, T. G. (2018). *Accounting for other non-current assets*. Retrieved from <http://www.vobu.com.ua> (in Ukr.)
9. *P(S)A 23 (2013)*. Disclosure of related parties. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01> (in Ukr.)
10. Storozhuk, T. M. (2000). Some problematic issues of accounting low-value and high-value items. *Scientific Herald (Naukovyy visnyk)*, 1, 139-147 (in Ukr.)
11. *Order of the Ministry of Finance of Ukraine №561 (2003, September)*. Methodological recommendations on the accounting of fixed assets. Retrieved from <https://zakon.help/law/561/> (in Ukr.)
12. Lusan, Yu.Ya., Gavrilyuk, V. M, Zhuk, V. M. et al. (2007). In V. M. Gavrilyuk (Ed.). *Accounting policies of the enterprise: a manual*. Kyiv: Yur-Agro-Vesta (in Ukr.)
13. *P(S)A 27 (2014)*. Non-current assets held for sale and discontinued operations Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03> (in Ukr.)

Storozhuk Tetiana Mykolaivna,
Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of Accounting Department
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ELEMENTS OF THE ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE REGARDING OTHER NON-CURRENT MATERIAL ASSETS

Abstract

Introduction. The issues of the accounting policy of the enterprise in terms of other non-negotiable tangible assets, the definition of elements and the analysis of options for alternative solutions remain insufficiently illuminated.

Purpose. The purpose of the article is to determine the main elements of the accounting policy of the enterprise with respect to other non-negotiable tangible assets and to formulate recommendations for the selection of options for the purpose of inclusion in the document on the accounting policy of the business entity.

Results. The formation of an accounting policy with respect to non-negotiable tangible assets is one of the important and fundamental steps in the preparation of a document on accounting policy, on which the quality of information depends and its conformity with the needs of consumers. The variety of groups of other non-negotiable tangible assets, due to their characteristics and functional purpose, influences the organization and methodology of their accounting, which made it possible to make a recommendation on the entity's choice of the order of accounting for the said objects, depending on whether they determine which assets they are - negotiable or non-negotiable. Accordingly, accounting for the availability, receipt and disposal of different groups of other non-negotiable tangible assets can be carried out both as fixed assets and as inventories.

The accounting policy of the enterprise is formed on the basis of national standards and other regulatory legal acts from the accounting records, in agreement with the owner or authorized body, respectively, statutory documents. When determining the objects and elements of accounting policy, it is necessary to take into account the

organizational and legal form of the enterprise, industry characteristics, production volumes and other. Taking into account the possibility of choice, the elements of the accounting policy of the organizational, technical and methodological components are defined: the determination of the objects of accounting for other non-negotiable tangible assets; term of their useful use; the size of the cost-based criterion for the ownership of a tangible asset to low-value non-negotiable assets; methods for calculating depreciation; methods of valuation of other non-negotiable tangible assets in related party transactions; The method of valuation of other non-negotiable tangible assets obtained through targeted financing; the date of initial recognition of non-current assets or groups of assets that are held for sale; approaches to their reevaluation and approaches to the frequency of crediting the sum of a supplementary assessment of non-current assets to retained earnings; objects and frequency of inventory; Criteria of the essence when disclosing information from the balance sheet and notes before the annual financial statements.

Originality. The scientific novelty of the research results lies in the recommendation and changes in approaches to accounting for other non-negotiable tangible assets in Ukraine, and the advisability of the enterprise submitting an independent choice of the accounting for certain objects within the boundaries of the company's accounting policies, depending on whether they determine the assets they represent - fixed assets or reserves.

Conclusion. It was proposed to change the domestic principle approach to accounting for other non-negotiable tangible assets. The main elements of the accounting policy of the enterprise relative to other non-negotiable tangible assets are determined.

Keywords: non-current assets; money; other non-negotiable tangible assets; low-value non-negotiable tangible assets; elements of accounting policy; useful life; methods of depreciation; methods of evaluation.

*Одержано редакцією 28. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 11.03.2018 р.*

УДК 332.146

Чешук Віктор Олександрович

аспірант,

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки

cheshukvictor@gmail.com

ДІАГНОСТУВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті розглянуто стан будівництва України у 2013-2017 роках, виявлено основні фактори, що впливають на досліджуваний вид економічної діяльності. Виконано моніторинг стану будівництва за останні роки дослідження. Обґрунтовано проблеми та перспективи розвитку будівництва. Проаналізовано та порівняно стан будівельних підприємств поточного та попереднього періодів. Розглянуто основні види реалізованої продукції та виділено інвестиційну привабливість будівництва.*

***Ключові слова:** будівництво, будівельні роботи, будівельна продукція, будівельні підприємства, проблеми будівництва, інвестиції, економічна безпека, моніторинг економічної безпеки.*

Постановка проблеми. Будівництво є одним з найважливіших видів економічної діяльності, від результатів якої залежить ефективність економіки будь-якої країни світу. Воно створює значну кількість робочих місць, вимагає забезпечення необхідними людськими, матеріальними, енергетичними ресурсами, взаємодіє з усіма іншими комплексами, в тому числі такими, як машинобудування, металургія, металообробка, нафтохімія, скляна, деревообробна промисловість, транспорт, енергетика тощо, які необхідні для оптимального розвитку. Будівництво на всіх етапах є найбільш матеріаломістким, пов'язане з більше ніж 70 видами економічної діяльності і є рушійною силою для розвитку економіки України. Воно створює сприятливі умови для розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Зростання будівництва сприяє покращенню економічного становища країни та вирішує велику кількість соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Розв'язанню проблеми розвитку будівництва присвячені праці відомих вітчизняних дослідників, зокрема В. Биби [1], О. Кузьменка [2], О. Карлової [3], Д. Овчаренка [4], О. Оскоми [5], О. Полінкевич [6] та ін. Проте, незважаючи на значні досягнення попередників, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого висвітлення і подальших наукових досліджень.

Метою статті є діагностування рівня розвитку будівництва в Україні у 2013-2017 роках та визначення перспектив розвитку у майбутньому.

Викладення основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання під час будівництва використовуються сотні різноманітних матеріалів, створюються нові робочі місця, збільшуються податкові виплати. Сучасні житлові комплекси включають офісні приміщення, сервісні центри, студії, творчі майстерні, що сприяє можливості відкривати та розвивати бізнес, покращується інфраструктура, держава отримує нові значні надходження до бюджету. Взаємозв'язок будівництва з іншими сферами економіки наведено на рис.1.

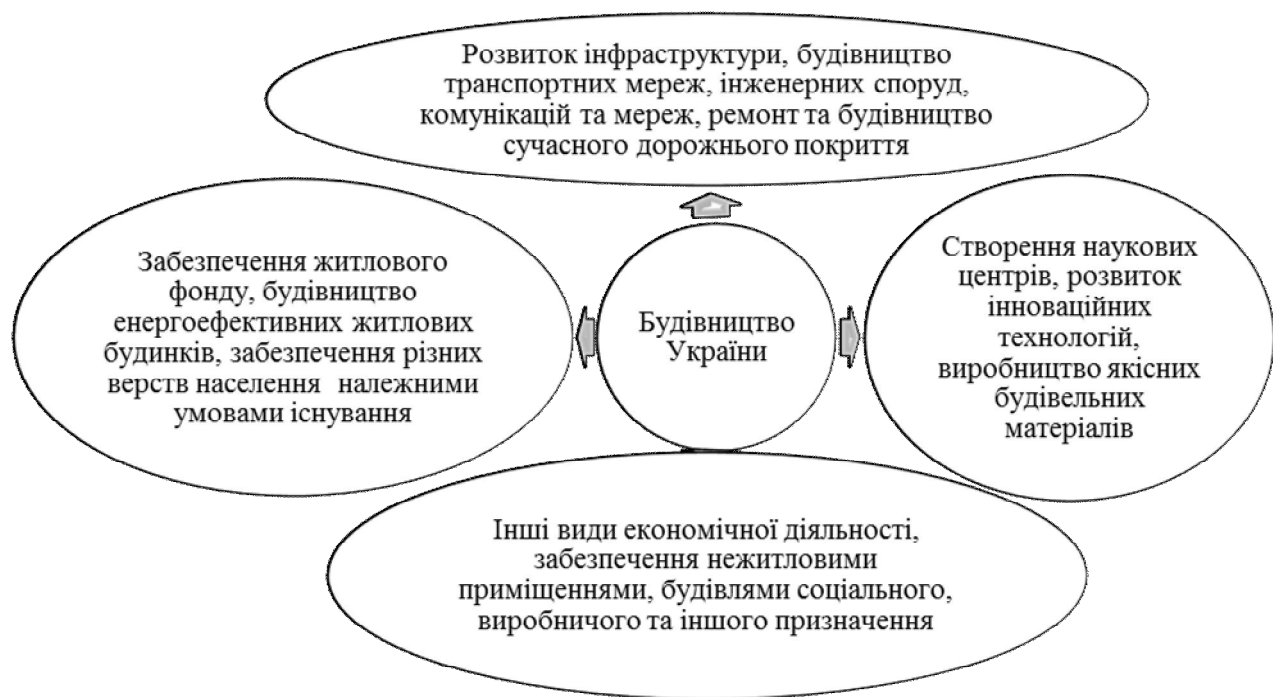


Рис. 1. Взаємозв'язок будівництва з іншими видами економічної діяльності в Україні

Джерело: складено автором з використанням [3]

Досліджуючи економічну безпеку будівництва на сучасному етапі, можна чітко визначити високу конкурентоспроможність в центральних районах та містах-мільонерах у зв'язку з великою інвестиційною привабливістю та значне відставання на регіональному рівні. На глобальному рівні будівництво України відстає від інших країн світу через мінімальний рівень фінансових та організаційних перетворень. Будівництво, як складова, матеріального виробництва, призначена для створення та відновлення основних засобів всіх учасників економічного процесу, зокрема бюджетних, комерційних організацій, юридичних та фізичних осіб. Основним джерелом інвестицій для розвитку будівництва виступає населення країни. Мільйони українців прагнуть до покращення житлових умов, тому купують житло на первинному ринку та вкладають кошти в інноваційні будівельні проекти.

Для проведення аналізу стану будівництва та визначенні подальших перспектив розглянемо, яку часту в загальному обсязі ВВП займає будівництво України протягом 2013–2017 років у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг та частка будівництва в ВВП України у 2013-2017 роках

Показник	Одиниці виміру	Рік				
		2013	2014	2015	2016	2017 III квартали
Загальне ВВП у фактичних цінах по Україні	млн грн	1465198	1586915	1988544	2383182	2062136
Приріст до попереднього року	%	-	8	25	20	-
Внесок будівництва в ВВП України	млн грн	36902	36876	38928	49871	42344
Приріст будівництва у ВВП України	%	-	-0,07	6	28	-
Частка будівництва в ВВП	%	2,52	2,32	1,96	2,09	2,05
Інвестиції в основний капітал по економіці загалом	млн. грн.	247891,6	204061,7	251154,3	326163,7	259545
Індекс до попереднього року	%	-	-18	23	30	-
Інвестиції у будівництво	млн. грн.	43442	33869,5	40931,5	40933,3	33636,1
Індекс до попереднього року	%	-	-22	21	0,004	-
Частка інвестицій у будівництво	%	18	17	16	13	13
Обсяги виконання будівельних робіт	млн. грн.	58586,2	51108,7	57515	73726,9	63474,1
Індекс до попереднього року	%	-	-13	13	28	-14

Джерело: складено автором з використанням [7] Всі показники для дослідження отримані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Згідно з даними Державної служби статистики України усі показники за останні роки мають тенденцію до зростання починаючи 2014 року. Проте показники 2014 року значно менші у порівнянні з 2013 роком, адже служба Держстату підраховує результати без тимчасово окупованих територій України та зони проведення антитерористичної операції. Загальний приріст ВВП по Україні в порівнянні з попереднім роком зріс у 2014 році на 8%, у 2015 на 25% у 2016 на 20%, що призводить до мінімального, стабільного зростання економіки.

Обсяг виконання будівельних робіт починаючи від 2014 року швидко зростає з кожним роком відповідно на 13%, 28%, але не в достатній кількості, тому що частка будівництва у структурі ВВП лишається майже не змінною, та навіть має тенденцію до погіршення у 2015 році та становить 1,96%. Починаючи від 2015 року інвестиції в основний капітал економіки України зростали з кожним роком на 23%, 30%. Але ситуація з будівельними інвестиціями значно гірша, кількість інвестицій у 2014 році впала на 22%, у 2015 році зросла на 21%, у 2016 році кількість інвестицій в будівництво не змінилося в порівнянні з 2015 роком. До 2017 року економіка майже вивела будівництво до рівня 2013 року та станом на 2017 рік ми маємо зростання. Фінансові результати за видами економічної діяльності наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Фінансові результати за видами економічної діяльності за 2013-2017 роки
(млн.грн)**

	Фінансовий результат (сальдо)				
	2013	2014	2015	2016	2017 III квартали
Усього	29283,2	-523587	-340126,6	-22201,5	237767,9
сільське, лісове та рибне господарство	15147,3	21677,4	103137,6	91109,5	503,3
промисловість	13698,3	166414	-181360,9	-7569,6	97335,6
будівництво	-5126,6	27288	-25074,1	-9342,9	1248,7

Джерело: складено автором з використанням [7] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. За видом економічної діяльності "Сільське, лісове та рибне господарство" дані наведено без урахування результатів діяльності підприємств, які займаються рослинництвом, тваринництвом та змішаним сільським господарством. Інформація по підприємствах зазначених видів економічної діяльності враховується тільки в даних за рік.

Капітальні інвестиції за видами активів наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Капітальні інвестиції за видами активів за 2010–2017 роки (млн грн)

	2013	2014	2015	2016	2017 III квартали
Усього	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	259545
інвестиції у матеріальні активи	239393,6	212035,1	254730,9	347390,5	250322,3
житлові будівлі	36128,9	33177,0	45609,8	44864,9	33221,7
нежитлові будівлі	45252,3	40859,7	43330,9	59398,3	33364,6
інженерні споруди	51844,2	46599,3	50948,7	67517,1	44265,3
машини, обладнання та інвентар	79032,9	68948,8	84423,2	123133,3	95018,3
транспортні засоби	16246,8	13830,4	19650,0	36685,7	34103,7
земля	1018,6	999,3	1441,8	1915,8	731,8
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	2358,4	2034,2	2762,6	3162,7	2354,7
інші матеріальні активи	7511,5	5586,4	6563,9	10712,7	7262,2
інвестиції у нематеріальні активи	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	9222,7
з них:					
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	5631,5	2974,3	12457,8	4180,8	3972,2
програмне забезпечення та бази даних	3477,6	3207,3	4908,4	6315,5	3955,7

Джерело: складено автором з використанням [8] (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції).

Згідно з даними Держстату у 2014-2016 роках підприємства отримали збиток. Прибутковим за весь період дослідження є сільське господарство, але прибутковість підприємств має чітку тенденцію до спаду. За III квартали 2017 року ми бачимо чітке зростання прибутковості підприємств усіх досліджуваних видів економічної діяльності.

Загальна кількість інвестицій у економіку України істотно зростає з кожним роком, але в будівництві вони скорочуються, що свідчить про низьку інвестиційну привабливість будівництва, потрібно залучення іноземних інвестицій, збільшувати державні та заохочувати приватних інвесторів.

Індекси обсягів виконання будівельних робіт визначаються як відношення обсягів будівельних робіт, виконаних з початку року звітного періоду до обсягів відповідного періоду попереднього року, перерахованих у порівнянні ціни з використання індексу цін на будівельні роботи. Для кращої порівняльної характеристики наведемо зміну індексів виконання будівельних робіт 2013–2017 років на рисунку 2.

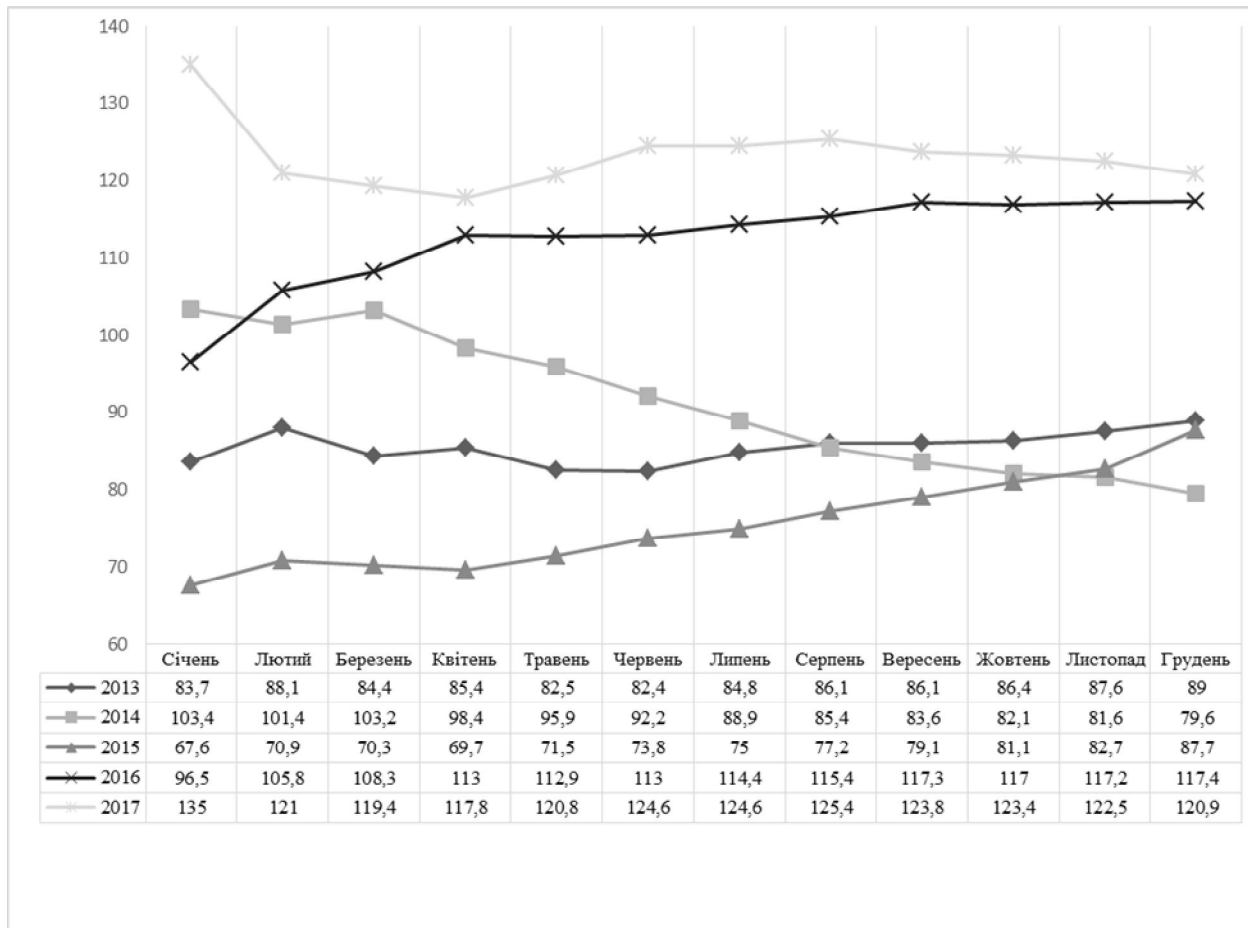


Рис. 2. Індеси будівельної продукції 2013–2017 років без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, з також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: побудовано автором з використанням [9]

Згідно з даними Держстату інвестиції найбільше вкладаються в інженерні споруди, друге місце споруди нежитлові далі у будівництво житла. Розподіл саме такий тому що житлове будівництво, як вже зазначалося, будується в основі на приватних індивідуальних інвестиціях, споруди інженерного призначення є дуже трудомісткими тому інвестування є вкрай непростою справою при будівництві споруд інженерного або лінійного призначення.

Для визначення результатів діяльності будівельних підприємств за їх розмірами, слід дослідити обсяг реалізованої продукції. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення. Реалізація продукції є сполучною ланкою між виробництвом і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг виробництва. Обсяг реалізованої продукції будівельних підприємств у 2013-2017 роках наведемо в таблиці 4.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2013-2017 роках

Показники	Обсяг реалізованої продукції, млн грн					Частка у загальному обсязі, %				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	4050215	4170659,9	5159067,1	6237535,2	-	100	100	100	100	100
будівництво, з них	141125,7	150466,6	142871,9	169705,3	-	3,5	3,6	2,8	2,7	-
великі підприємства	15730,7	10583,9	19196,2	-	-	11,2	7	13,4	-	-
середні підприємства	69591,4	91555,2	60375,2	-	-	49,3	60,9	42,3	-	-
малі підприємства	55803,6	48327,5	63300,5	82759,2	-	39,5	32,1	44,3	48,8	-
з них мікропідприємства	16919,4	15937,6	23146,4	31330,5	-	12	10,6	16,2	18,5	-

Джерело: складено автором з використанням [10] (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції). Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Загалом, аналізуючи результати діяльності будівельних підприємств за їх розмірами слід зазначити, що обсяги реалізованої продукції мають тенденції до збільшення протягом всього досліджуваного періоду. Найбільшими темпами нарощували обсяг реалізованої продукції малі підприємства та станом на 2017 рік їх кількість займала приблизно 50%. В останні роки в Україні зростає кількість фінансово неспроможних підприємств в усіх складових народного господарства така тенденція і по будівельному ринку. Середні підприємства суттєво знижують обсяги реалізованої продукції і тенденція поступово іде до розподілу будівельної галузі між малими та великими підприємствами. Обсяг реалізації будівельними підприємствами зменшується його частка у 2013 році становить 3,5%, у 2014 році 3,6%, у 2015 році 2,8%, у 2016 році 2,7%.

Обсяг веденого в експлуатацію житла у 2013-2017 роках наведено у таблиці 5.

Таблиця 5

Прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель тис. м² загальної площі у 2013–2017 роках

Рік	Усього	У тому числі у житлових будівлях					
		Одноквартирних	Частка у загальному обсязі, %	З двома та більше квартирами	Частка у загальному обсязі, %	Гуртожитках	Частка у загальному обсязі, %
2013	9949,4	5864,1	59	4023,7	40	61,6	0,6
2014	9741,3	4553,4	47	5161,1	53	26,8	0,3
2015	11044,4	5580,0	51	5435,2	49	29,2	0,3
2016	9366,8	4089,2	44	5249,6	56	28,0	0,3
2017 III квартали	6889,3	2818,2	41	4037,5	58,5	33,5	0,5

Джерело: складено автором з використанням [11] (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції). З урахуванням загальної площі прийнятого в експлуатацію житла відповідно до порядків (накази Мінрегіону України від 24.04.2015 № 79, від 19.03.2013 № 95 та від 24.06.2011 № 91) та Тимчасового порядку (постанова КМУ від 09.09.2009 № 1035).

До 2015 року динаміка нарощування обсягів зданого в експлуатацію житла відбувалася досить повільно, у наступні роки ми бачимо поступове погіршення даного показника. Частка одноквартирних забудов є найвищою та у 2013–2017 роках коливається

від 59-44%, двоквартирних частка зростає від 40% до 56% та будівництво гуртожитків становить 0,3%.

Обсяг зданого в експлуатацію житла залежить від інвестицій у будівельну галузь та формує попит на ринках житлової нерухомості. Ефективність житлового будівництва в Україні є досить низькою, хоча уряд прийняв ряд соціальних програм які мали сприяти житловому будівництву, але їх фінансування чомусь не здійснюється в повному обсязі. Пільгові умови кредитування житлового будівництва не відповідають рівню життя населення, високі ставки на кредити та не реалістичні переплати, величезні ризики негативно впливають на становище будівництва.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Діяльність будівельних підприємств знаходиться на досить низькому рівні. Для підвищення рівня будівництва необхідно приймати нові ефективні управлінські рішення на державному, місцевому рівнях та на рівні підприємств, спрямовані на стимулювання інноваційно-активних нововведень у виробничі процеси, перехід на енергоефективні технології, приведення будівельної продукції до європейських стандартів та норм підвищувати якість продукції та зменшувати її вартість, відновлювати попит.

Після деякого спаду будівництво поживляється та продовжує розвиватися активними темпами. Підтримуючи думку багатьох експертів, розвиток будівництва це шлях виходу економіки України з економічної кризи, адже кожна інвестована гривня в будівництво приносить державі прибутки у п'ять разів більші.

Подібні ініціативи – це інвестиція в майбутнє держави. Безумовно великою перемогою можна назвати те, що не дивлячись на війну і діри в економіці, наша держава за допомогою реформ будує інфраструктуру і запрошує багатьох іноземних та внутрішніх інвесторів долучатися до розвитку держави в цілому та власного бізнесу зокрема.

Важливість будівництва вимагає забезпеченню її всіма необхідними людськими, фінансовими, матеріальними, інформаційними, інноваційними ресурсами. Рівень будівництва слід розвивати разом з взаємопов'язаними видами народного господарства.

Поки на даному етапі розвитку будівельні підприємства потребують значних інвестицій зі сторони держави, іноземних інвесторів та кожного громадянина держави.

Список використаної літератури

1. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В.В.Биба, В.С. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – 2013. – №4. – С. 3-9.
2. Кузьменко О.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник. – 2015. – №1. – С. 46-54.
3. Карлова О.А. Особливості та потенційні можливості розвитку житлового будівництва в регіонах України / О.А. Карлова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9. – № 4. – С. 329–334.
4. Овчаренко Д. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України [Електронний ресурс] / Д. Овчаренко // Траєкторія науки. – 2015. – № 1. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/6>.
5. Оскома О. В. Аналіз стану та тенденції розвитку будівельної галузі України [Електронний ресурс] / О.В. Оскома, А.Р. Колосова, К.О. Засікан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015>.
6. Полінкевич О.М. Потенціал розвитку будівельних підприємств Волинської області / О.М. Полінкевич // Економічний форум. – 2017. – № 1. – С. 151–155
7. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2013-2017 роки [Електронний ресурс] // Держкомстат України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2017 роки [Електронний ресурс] // Держкомстат України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Економічна статистика [Електронний ресурс] // Держкомстат України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=255&lang=1>.
11. Прийняття в експлуатацію житла за 2013-2017 роки [Електронний ресурс] // Держкомстат України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=255&lang=1>.

12. Стан будівель та споруд незавершеного будівництва в Україні. Статистичний бюлетень. [Електронний ресурс]. – Держстат України, 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/bl/04/bl_sbsnb_0115x1.zip.

13. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Держстат України, 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm.

14. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції за регіонами у 2013-2017 роках [Електронний ресурс]. – Держстат України, 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Biba, V.V., & Gatash, V.S. (2013). Stan ta perspektyvy rozvytku budivel'noyi haluzi Ukrainy [The state and prospects of the construction industry in Ukraine]. *Naukovykh prats' (haluzeve mashynobuduvannya, budivnytstvo) – Collection of scientific works (branch engineering, construction)*, 4, 3-9 [in Ukrainian].

2. Kuzmenko, O.V. (2015). Investytsiynyy klimat ta investytsiyna pryvablyvist' rehioniv Ukrainy [Investment climate and investment attractiveness of Ukrainian regions]. *Ekonomichnyy nobelivs'kyi visnyk – Economic Nobel Bulletin*, 1, 46-54 [in Ukrainian].

3. Karlova, O.A. (2013). Osoblyvosti ta potentsiyni mozhlyvosti rozvytku zhytlovoho budivnytstva v rehionakh Ukrainy [Investment climate and investment attractiveness of Ukrainian regions]. *Ekonomika budivnytstva i mis'koho hospodarstva – Economy of construction and municipal economy*, 4 (9), 329-334 [in Ukrainian].

4. Ovcharenko, D. (2015). Stan ta perspektyvy rozvytku budivel'noyi haluzi Ukrainy [State and prospects of the construction industry in Ukraine]. *Traektoryya nauky – Trajectory of science*, 1 Retrieved from <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/6> [in Ukrainian].

5. Oskoma, O. V. & Kolosova, A. R. & Zasikan, K. O. (2015). Analiz stanu ta tendentsiyi rozvytku budivel'noyi haluzi Ukrainy [Analysis of the state and trends of the construction industry in Ukraine]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*, 8. Retrieved from <http://global-national.in.ua/issue-8-2015> [in Ukrainian].

6. Polinkevych, O.M. (2017). Potentsial rozvytku budivel'nykh pidpryemstv Volyns'koyi oblasti [Potential of development of construction enterprises of Volyn region]. *Ekonomichnyy forum – Economic Forum*, 1, 151-155 [in Ukrainian].

7. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [The State Statistics Service of Ukraine]*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

8. *Kapital'ni investytsiyi za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti za 2013-2017 roky [Capital investments by types of economic activity for 2013-2017]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

9. *Indeksy promyslovyi produktsiyi za vydamy diyal'nosti za 2013-2017 roky [Indices of industrial products by types of activity for 2013-2017]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

10. *Ekonomichna statystyka [Economic statistics]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

11. *Prynyattya v ekspluatatsiyu zhytla za 2013-2017 roky [Acceptance of housing for 2013-2017]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

12. *Stan budivel' ta sporud nezavershenoho budivnytstva v Ukraini. Statystychnyy byuletyn [Status of buildings and structures of unfinished construction in Ukraine. Statistical bulletin]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

13. *Investytsiyi zovnishn'oeconomichnoyi diyal'nosti Ukrainy. Statystychnyy zbirnyk [Investments of foreign economic activity of Ukraine. Statistical Collection]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

14. *Obsyah vykonanykh budivel'nykh robot za vydamy budivel'noyi produktsiyi za rehionamy u 2013-2017 rokakh [olume of performed construction work by types of construction products by region in 2013-2017]*. (2018). State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

Cheshuk Victor Aleksandrovich

Postgraduate,
Lesya Ukrainka East European National University,
cheshukvictor@gmail.com

DIAGNOSTICS DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Construction is one of the most important types of national economy, the performance of which depends on the efficiency of the economy of any country in the world. Construction creates a large number of jobs, requires the provision of necessary human, material, energy resources, interacts with all other complexes. Construction at all stages is the most material-intensive, connected with more than 70 types of economic activity and

is a driving force for the development of the Ukrainian economy. Construction creates favorable conditions for the development of small and medium-sized businesses. The growth of construction contributes to the improvement of the economic situation of the country and solves a large number of social problems.

Purpose. Diagnosing the level of development of construction in Ukraine in 2013-2017 and defining the prospects for future development.

Results. Construction as a component of material production is intended to create and restore the basic assets of all participants in the economic process, in particular, budget, commercial organizations, legal entities and individuals. The main source of investment for the development of construction is the population of the country. The indices of the volume of construction work are determined as the ratio of the volume of construction work performed from the beginning of the reporting period to the volumes of the corresponding period of the previous year, listed in comparison with the prices using the price index for construction work. In general, analyzing the performance of construction enterprises by their size, it should be noted that the volume of sales of products tend to increase throughout the period under investigation. The volume of sales of small enterprises increased the most rapidly and by 2017 their number was about 50%. In recent years, in Ukraine, the growing number of financial insolvent enterprises in all components of the national economy, this trend is also in the construction market. Medium-sized enterprises significantly reduce the volume of sales, and the trend is gradually moving towards the distribution of the construction industry between small and large enterprises.

Originality. The article highlighted the specifics of functioning of the enterprises of the construction industry. The condition of the building complex of Ukraine with the assessment of the volume of construction works in 2013-2017. Highlighted problems in the functioning of company-producers of building materials. Directions of increase of efficiency of the building complex.

Conclusion. Activities of construction companies is rather low. To enhance the construction should take new effective management decisions at the state and local level and at the enterprise level to encourage innovation and active innovation in manufacturing processes, switching to energy efficient technology, bringing construction products to European standards and regulations to improve product quality and reduce its cost, restore demand. The importance of construction requires that it be provided with all necessary human, financial, material, informational, and innovative resources. The level of construction should be developed along with interconnected types of national economy.

Keywords: construction, construction works, construction products, construction companies, construction problems, investments, economic security, monitoring of economic security.

*Одержано редакцією 13. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 19.02.2018 р.*

УДК 331.108.37

Іванченко Володимир Вікторович

студент,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
dep17@i.ua

Кривда Олена Віталіївна

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
elcandy@ukr.net

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті визначено, що політика розвитку персоналу є важливим елементом кадрової політики. Розглянуті різні методи розрахунку економічної ефективності від інвестицій в навчання працівників підприємства. Обґрунтовано використання різних методик та запропоновані варіанти для кращого їх використання.

Ключові слова: кадрова політика, навчання, тренінг, продуктивність праці, методика оцінки, окупність інвестицій в персонал, кадровий потенціал, елементи розвитку, кваліфікація.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день українські підприємства ще тільки починають опановувати різноманітні інструменти кадрової політики задля забезпечення ефективного функціонування підприємства. Однією зі складових кадрової політики є навчання та розвиток працівників підприємства. Усім відомо, що чим освіченіший та досвідченіший працівник, тим ефективніше буде його праця. Тому кожний роботодавець намагається залучити до себе в штат найбільше кваліфікованих працівників. Але з часом їх знання та навички поступово стають неактуальними. Тому підприємство вимушене інвестувати кошти в навчання співробітників. Підприємство витрачає власні кошти аби згодом отримати більший прибуток [1, с. 17]. Але чи завжди ці витрати є економічно обґрунтованими, та чи взагалі вигідно компанії витрачати кошти на співробітників? Представлене дослідження присвячене відповіді на ці питання та пошуку методів оцінки економічного ефекту від навчання працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Вивченню комплексу питань, пов'язаних з розвитком персоналу, присвячено низку досліджень видатних зарубіжних та українських вчених-економістів, зокрема Н. Аймаутової, М. Армстронга, М. Білопольського, Д. Богині, А. Власової, Х. Грехема, О. Грیشнової, О. Єськова, Г. Завіновської, А. Кібанова, О. Крушельницької, А. Литвиненко, А. Маслоу, В. Мортікова, Ю. Одегова, О. Раєвської, В. Савченко, А. Ткаченка, С. Шапіро, І. Швеця, С. Шеклі та ін. Але визначення саме економічного ефекту від дій, пов'язаних з розвитком кадрового потенціалу підприємства, залишилося без належної уваги науковців. Потребують наукового та прикладного опрацювання напрями та механізми підвищення ефективності розвитку персоналу підприємства.

Метою статті є дослідження існуючих методів оцінки ефективності навчання та методики розрахунку економічного ефекту від використання одного з головних інструментів кадрової політики, а саме розвитку персоналу підприємства.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринкової економіки планування розвитку персоналу визначення обсягів професійного навчання працівників здійснюється підприємством самостійно [1, с.105-106]. Планування персоналу повинно забезпечити максимальне розкриття здібностей працівників і їх мотивацію, враховувати економічні і соціальні наслідки під час прийняття відповідних рішень. Оскільки персонал є вирішальним фактором діяльності будь-якої організації, про ефективність планування можна судити з рівня досягнення цілей підприємством [2]. Політика підприємства включає в себе сукупність правил, відповідно до яких працює система в цілому та працівники, які входять до неї. Кадрова політика підприємства так само, як і будь-яка інша політика, розробляється та здійснюється з метою досягнення найбільш високих результатів діяльності компанії.

В сучасних умовах господарювання головним напрямом кадрової політики організації, що визначає її успішний економічний розвиток, стає розвиток її робітників. Політика розвитку персоналу є важливим елементом кадрової політики організації, і в залежності від її значущості для досягнення стратегічних цілей може характеризувати кадрову політику як в цілому, так і виступати на одному рівні з іншими елементами.

Крім того, політика розвитку персоналу формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і повинна підпорядковуватися низці вимог і принципів, які відображають системний, процесуальний і функціональний підходи до розвитку персоналу. Для підтримання адекватної політики розвитку персоналу необхідний моніторинг і своєчасне коригування. При цьому політика розвитку персоналу повинна спиратися на такі загальні принципи, як науковість, комплексність, системність, ефективність, методичність, послідовність, справедливість, дотримання трудового законодавства, рівність і відсутність дискримінації.

У зв'язку з цим загострюється необхідність залучення внутрішніх ресурсів підприємства, оскільки використання зовнішніх джерел розвитку персоналу вимагає

значних ресурсів. У той же час в умовах максимізації прибутку власника цікавить, чи доцільними будуть вкладення в людський капітал, і як саме вони відобразяться на кінцевих економічних результатах діяльності компанії, наскільки створені принципи роботи з розвитку персоналу сприяють досягненню стратегічних цілей.

Незважаючи на те, що підготовка кваліфікованих працівників і підтримання їх кваліфікаційного рівня пов'язані з великими витратами, сучасні компанії прагнуть розглядати витрати на розвиток працівників як інвестиції, які відповідно повинні приносити віддачу у вигляді підвищення ефективності діяльності підприємства. Відповідно, однією з головних задач політики розвитку працівників є максимізація віддачі від цих капіталовкладень. Таким чином, стає актуальним питання про економічне обґрунтування політики розвитку персоналу.

На даний час в науковій літературі відсутні розроблені методики економічного обґрунтування політики розвитку працівників. Економічне обґрунтування пропонованої політики розвитку може базуватися на аналізі існуючої політики, оцінки ефективності проведених заходів, внесення необхідних змін.

Отже, саме розрахунок економічної ефективності окремих елементів розвитку працівників, ба саме підготовки кадрового резерву, професійного навчання персоналу, планування кар'єри, дозволить реалізувати системний підхід, який визначає вплив системи розвитку персоналу на всю організацію в цілому.

У найзагальнішому вигляді економічну ефективність можна трактувати як результативність економічної діяльності, яка характеризується зіставленням отриманого економічного результату до витрат, які зумовили отримання цього результату:

$$E_e = \frac{P}{B},$$

де E_e – економічна ефективність; P - економічний результат діяльності; B - економічні витрати на отримання даного результату [4].

Процес визначення економічної ефективності розвитку персоналу в цілому складається з трьох послідовних етапів:

- 1) визначення структури витрат і їх вартісна оцінка;
- 2) визначення структури результатів і їх вартісна оцінка;
- 3) зіставлення приведених до одного моменту часу обчислених величин витрат і результатів.

Витрати на розвиток персоналу складаються з трьох основних статей:

- прямі витрати на розвиток: витрати на підготовку навчальних матеріалів, проведення занять, заробітну плату інструкторів, оплата відвідування співробітниками семінарів, курсів, середніх і вищих навчальних закладів;

- непрямі витрати: транспортні витрати, витрати, пов'язані з відрядженням, витрати на проживання та харчування учнів;

- втрачена продуктивність, яка пов'язана з відсутністю співробітників на робочому місці під час навчання.

Оскільки значна частка витрат на розвиток працівників відноситься до опосередкованих витрат, виникає проблема в отриманні інформації про реальну суму розглянутих витрат.

В якості показників результатів діяльності компанії, які відображають вплив розвитку працівників, можуть виступати дохід, прибуток, собівартість, товарна продукція, виробіток на одного працівника, втрати робочого часу на одного працівника, середня заробітна плата на одного працівника та ін.

Аналіз літератури, в якій досліджуються проблеми оцінки економічної ефективності розвитку персоналу, свідчить про високий ступінь зацікавленості теоретиків та практиків у створенні методик з даного питання. При цьому основна увага зосереджена на оцінці ефективності професійного навчання. Однак існуючі методики можна використовувати для оцінки ефективності розвитку в цілому, так як навчання є ключовим елементом системи і основною формою розвитку працівників.

Так, у багатьох джерелах представлені методики оцінки ефективності навчання, яка виступає в якості характеристики навчального процесу і визначає його результативність або ступінь досягнення кінцевої мети. Тому виникає багато складнощів при визначенні економічного ефекту від навчання.

Найбільшою популярністю в літературі користуються чотирирівнева модель оцінки ефективності навчання та методологія розрахунку окупності інвестицій в навчанні працівників (Return On Investment (ROI)).

Згідно з першою моделлю, ефективність навчання оцінюється на чотирьох рівнях:

1) реакція учасників - ступінь їх задоволеності тренінговою програмою та дії, які вони планують здійснити в подальшому;

2) рівень знань - зміна знань, навичок, установок працівників після відвідування тренінгу; бажано оцінити рівень знань до і після тренінгу;

3) застосування знань - зміна робочої поведінки співробітника в ході виконання його посадових обов'язків;

4) вплив на бізнес-результати - вплив проведеної програми навчання на бізнес-показники співробітника або підрозділу.

Рекомендують проводити оцінку на кожному рівні, інакше неможливо буде зробити висновок про вплив навчання на кінцевий результат.

Після того, як визначено вплив навчання на бізнес-результати організації (4-й рівень моделі), кожен з показників можна перевести в грошовий вираз і розрахувати окупність інвестицій за допомогою формули:

$$ROI = \frac{\text{Дохід від навчання}}{\text{Вартість навчання}} * 100\%.$$

Перший рівень моделі частково дозволяє оцінити ефективність процесу розвитку персоналу, наступні два рівні оцінюють розвиток як функцію, так як визначають ступінь освоєння працівниками нових знань і застосування їх у професійній діяльності. Останній рівень моделі і методологія ROI орієнтована на оцінку розвитку персоналу з точки зору системного підходу, тобто на аналіз його впливу на зміни економічних показників діяльності організації, що, в свою чергу, характеризує політику розвитку персоналу з позиції її економічного обґрунтування.

Крім того, на сьогоднішній день існують такі моделі обліку інвестицій в персонал, як модель активів, яка передбачає ведення обліку витрат на людський капітал і його амортизацію, та модель корисності, яка дозволяє оцінити ефект від інвестицій в персонал, економічні результати від його розвитку. Детальніше розглянемо модель корисності.

Ефект від програм розвитку працівників визначається за формулою:

$$E = (П * N - V * K) - (N * B),$$

де П - тривалість впливу програми на продуктивність праці або на інші показники працівників (років); N - кількість навчених працівників; V - різниця у вартісній оцінці продуктивності праці найкращих та середніх працівників; K - коефіцієнт, що характеризує ефект навчання працівників (ріст результативності, виражений в відсотках); B - витрати на навчання одного працівника [7].

Незважаючи на переваги цієї моделі в оцінці економічної ефективності розвитку персоналу, при її використанні можуть виникнути певні труднощі, так як складно оцінити частину необхідних показників. Для цього слід використовувати дані статистики розвитку працівників, інформація про яких формується в організаціях досить рідко.

Однак запропоновані методики можуть виявитися недостатніми для оцінки економічної ефективності та обґрунтування політики розвитку працівників, так як враховуються тільки функціональні зв'язки, до уваги не приймаються ймовірні залежності (наприклад, вплив оснащення робочого місця на можливість засвоєння нових

професійних навичок), які не дозволяють врахувати вплив якісних факторів (наприклад, рівень базової освіти працівників), припускають ізолюваність дії окремих чинників.

Подолати труднощі, які виникли, можна за допомогою використання методів економіко-математичного моделювання. Використання таких методів дозволяє:

- 1) врахувати вплив на результат комплексу взаємопов'язаних факторів, якісних і кількісних;
- 2) врахувати вірогідну залежність, яка буде наближатися до функціональної зі збільшенням аналізованих чинників;
- 3) визначити вплив кожного фактора;
- 4) виявити взаємозв'язок між розглянутими факторами;
- 5) провести різні групування, ранжування факторів за ступенем впливу на їх дослідника.

Отже, для оцінки ефективності навчання як елемента системи розвитку працівників може бути використана наступна модель, представлена формулою:

$$\Delta P(t) = a_0 + x_1 + \dots + x_n + об_1(t) + \dots + об_1(t-k) + \dots + об_m(t) + \dots + об_m(t-k) + e,$$

де $\Delta P(t)$ - зміна результату, тобто економічного показника діяльності підприємства за рік t ; $x_1 + \dots + x_n$ - фактори, які впливають на економічний показник результату діяльності підприємства, не пов'язані з навчанням; $об_1(t) + \dots + об_1(t-k) + \dots + об_m(t) + \dots + об_m(t-k)$ - комплекс показників, які характеризують навчання (види, форми, кількість навчених співробітників та інше); e - випадкові відхилення [9].

Слід зазначити, що запропонована модель враховує наявність часового розриву між реалізацією програм навчання і зміною результатів діяльності підприємства, який виникає в результаті відшліфування працівником нових навичок і зміни трудової поведінки, за допомогою включення в рівняння запізнілих змінних.

Важливим зауваженням є те, що дана модель може бути використана будь-якою організацією за допомогою обліку її специфічних факторів розвитку працівників, які впливають на кінцеві результати.

Кількісна зміна результату під впливом системи розвитку працівників співвідноситься з витратами на розвиток, що відображає величину економічної ефективності навчання. Як було зазначено раніше, істотною перевагою представленої моделі є можливість визначення частки впливу кожного фактора на отриманий результат.

Даний метод був використаний при розрахунку економічної ефективності навчання робітників підприємства МПП «Ерідон». Ерідон - це найбільша компанія України у сфері дистрибуції засобів захисту рослин, насіння польових культур, основних добрив та добрив для позакореневого підживлення. Лідер на ринку з постачання оборотних засобів виробництва для сільського господарства [10]. В дослідженні проводився аналіз економічної ефективності навчання логістів, які працюють в регіональних відділеннях по всій Україні.

Перш за все була створена та проаналізована модель продуктивності праці (або обсягу виконаних заявок за тиждень), до складу якої ввійшли не тільки показники, що характеризують навчання, а й чинники, які не залежать від нього, для того щоб нівелювати їх вплив. Серед перших показників була кількість працівників, які пройшли навчання, вік, освіта й т.ін., а серед других - місце розташування відділення та складу, асортимент, рівень автоматизації, кількість автотранспорту.

Далі отримані зміни обсягу виконання заявок були помножені на середньозважену ціну відпущеної продукції, яка була в оброблених заявках, і на частку рентабельності, тобто з отриманого доходу виділили прибуток. При розподілі прибутку від навчання (результату) на його вартість (витрати) отримуємо економічну ефективність навчання. У нашому випадку економічна ефективність навчання логістів регіональних відділень в 2016 р. склала 437 грн, при цьому в 2015 р. вона була - 512,46 грн, а в 2014 р. – 571 грн.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок про скорочення економічної ефективності навчання логістів регіональних відділень підприємства. Отже, необхідно внести коректування в політику розвитку персоналу: вдосконалити програми навчання, переглянути системи підвищення кваліфікації, атестації й т.д.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, можна сказати, що формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Розвиток персоналу – це не тільки організація навчання та підвищення кваліфікації, але цілеспрямоване планування руху співробітників. Розвиток персоналу належить до одних з основних показників прогресивності суспільства та є вирішальним важелем науково-технічного процесу. Тому в країнах з розвинутою ринковою економікою все більше компаній ініціюють здійснення неперервного розвитку персоналу своїх підприємств. Планування й організація розвитку персоналу є важливими функціями управління персоналом, використання цього досвіду є важливою умовою забезпечення сталого економічного зростання.

Отже, на підставі комплексної оцінки і зіставлення характеристик, отриманих в результаті аналізу політики розвитку в цілому і показників економічної ефективності окремих заходів по розвитку персоналу, можуть бути запропоновані рекомендації щодо перегляду або закріпленню принципів політики, виділенню пріоритетів в роботі, а також щодо вдосконалення процесів навчання персоналу, формування кадрового резерву, планування професійної кар'єри.

Список використаної літератури

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/104.html>
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. О. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., „Кондор”. – 2003. – 296 с. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/45.html>
3. Ткаченко А. М., Марченко К. А. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / Економічний вісник Донбасу № 1 (35), 2014. – С.194-197.
4. Економіка підприємства: курс лекцій: у 2 кн./ під заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. – К.: НТУУ «КПІ», 2017. – Кн.2. Теорія і практика господарювання. – Ч.1 - 280 с. – Бібліогр. : у кінці тем. – 100 пр. С.147-180.
5. Одегов Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход : учебно-практ. пособие / Ю. Г. Одегов, К. Х. Абдурахманов, Л. Р. Котова. – М. : Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.
6. Одегов Ю. Г. Проблемы измерения производительности труда и результативности деятельности / Ю. Г. Одегов, А. Е. Разинов // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России, 2014. – Т. 3. – Вып. 5. – С. 5-9.
7. Мортіков В. Незворотні рішення та витрати в соціально-трудовій сфері / В. Мортіков // Україна: аспекти праці, 2011. – № 3. – С. 40-46.
8. Власова А., Левицькі Ж. Еволюція концепції управління людськими ресурсами // Києво-Могилянська Бізнес Студія, 2004. - №7. - С. 57-61.
9. Яровий І. Оптимізація механізму управління соціально-трудовими відносинами в цивільній авіації України / І. Яровий // Україна: аспекти праці, 2010. – № 4. – С. 40-46.
10. Іванченко В.В. Основні методи стимулювання праці на прикладі МПП «Ерідон» / В.В. Іванченко, О.В. Кривда // Сучасні проблеми економіки і підприємництва, 2016. - №18. – С. 199-205. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/issue/view/5474/showToc>

References

1. Savchenko, V. A. (2002). *Management of personnel development*. Kyiv: KNEU. Retrieved from: <http://library.if.ua/books/104.html> (in Ukr.)
2. Krushelnytska, O. V., Melnichuk, D.P. (2003). *Management personnel*. Kyiv: Condor. Retrieved from <http://library.if.ua/books/45.html> (in Ukr.)
3. Tkachenko, A. M., Marchenko K.A. (2014). *Professional Development of Staff – Urgent Task Today*. Economic Bulletin Donbass, 194-197 (in Ukr.)
4. Krush, P.V., Shelekhov, K.V. (2017). *Economics of the enterprise: the course of lectures Theory and practice of management*. Kyiv: NTUU "KPI"(in Ukr.)
5. Odegov, Y.G., Abdurakhmanov, K. K., Kotov, L.R. (2011). *Evaluation of the effectiveness of work with personnel: a methodological approach: a practical training manual*. Moscow: Alpha-Press (in Russ.)
6. Odegiev, Y.G., Razinov, A.E. (2014). *Problems of measuring productivity and performance*. Human resources and intellectual resources management in Russia, 5-9 (in Russ.)

7. Mortikov, V. (2011). *Irreversible decisions and expenses in the social and labor sphere*. Ukraine: aspects of labor, 40-46 (in Ukr.)
8. Vlasova, A., Levytsky, Z. (2004). *Evolution of Human Resources Management Concept*. Kyiv Mohyla Business Studio, 57-61 (in Ukr.)
9. Yarovy, I. (2010). *Optimization of the mechanism of management of social-labor relations in civil aviation of Ukraine*. Ukraine: aspects of labor, 44-46 (in Ukr.)
10. Ivanchenko, V.V., Kryvda, O.V. (2016). *The main methods of stimulating labor on the example of MPP "Eridon"*. Modern problems of economy and entrepreneurship, 199-205 (in Ukr.)

Ivanchenko Volodymyr Viktorovych

student

National Technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

dep17@i.ua

Kryvda Olena Vitaliyivna

PhD, Associate Professor

National Technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

elcandy@ukr.net

ECONOMIC EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL

Abstract

Introduction. Today Ukrainian enterprises are just beginning to master various tools of personnel policy in order to ensure the effective functioning of the enterprise. One of the components of personnel policy is the training and development of the company's employees. Everyone knows that the more educated and experienced a worker is the more efficient his work will be. Therefore, each employer tries to attract the most skilled workers to its staff. But over time, their knowledge and skills gradually become irrelevant. Therefore, an enterprise is forced to invest money in employee training. The enterprise spends its own funds in order to gain more profit later. But is it always feasible to justify these costs, and is it generally profitable to spend money on employees? The presented research is devoted to the answer to these questions and to find methods for assessing the economic impact of employee training.

Purpose. The purpose is to study existing methods of assessing the effectiveness of training and the methodology of calculating the economic effect of using one of the main tools of personnel policy, namely the development of personnel of the enterprise.

Results. In modern conditions of management, the main direction of personnel policy of the organization, which determines its successful economic development, is the development of its workers. The policy of personnel development is an important element of personnel policy of the organization. modern companies tend to consider the costs of developing workers as investments, which should accordingly bring returns in the form of increasing the efficiency of the enterprise. Accordingly, one of the main tasks of the policy of employee development is to maximize the return on these investments. Thus, the question of the economic feasibility of personnel development policy is relevant. The economic rationale for the proposed development policy can be based on an analysis of the existing policy, an assessment of the effectiveness of the activities undertaken, and the necessary changes.

Originality. Different methods of estimating the economic efficiency of training are offered in the article. In the most general form, economic efficiency can be interpreted as the effectiveness of economic activity. This is a comparison of the profits received to the cost of training.

A number of methods have been analyzed, namely, the four-level model of the assessment of the effectiveness of training and the methodology of calculating the return on investment (ROI) and models of accounting for investment in personnel, namely the model of assets, which involves accounting for costs for human capital and its depreciation, and utility model, which allows you to assess the effect of investment in staff, economic outcomes from its development.

Conclusion. Planning and organization of personnel development are important functions of personnel management. Using this experience is an important condition for sustainable economic growth. Based on a comprehensive assessment and comparison of the characteristics obtained as a result of the analysis of development policy as a whole and the indicators of the economic efficiency of individual staff development activities, recommendations may be proposed for reviewing or consolidating policy principles, prioritizing work and improving staff training, staffing provision, professional career planning.

Keywords: personnel policy; training; training; labor productivity; evaluation method; return on investment in personnel; personnel potential; developmental elements; qualification.

*Одержано редакцією 01. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 12.03.2018 р.*

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.101:004

Подлужна Наталія Олександрівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
Nataliia.podluzhna@donntu.edu.ua

ЗМІСТОВНА НАПОВНЕНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті обґрунтовано, що діагностика процесу досягнення країною та її регіонами стану економіки знань повинна базуватися на оцінці результативності функціонування основних соціальних інститутів, до складу яких відносяться держава, освіта, наука та бізнес. Встановлено, що інформаційне забезпечення знаннєвого зростання повинно ґрунтуватися на оцінці діяльності визначених соціальних інститутів за критеріями ступеня використання ними новітніх інформаційно-комунікаційних технологій та рівня їх інноваційного розвитку. Систематизовано показники оцінки ступеня становлення економіки знань у країні та її регіонах, що відображені у офіційній статистиці України. Визначено особливості інформаційного забезпечення оцінки процесу використання та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України, які доцільно використати для оцінки стану економіки знань.*

***Ключові слова:** економіка знань; інформаційне забезпечення; інформаційно-комунікаційні технології; інноваційний розвиток; статистичні дані; наука; освіта; бізнес; країна; регіон.*

Постановка проблеми. Прискорення процесів переходу України до побудови економіки знань (далі – ЕЗ) змінюють пріоритети розвитку у всіх секторах національної економіки та мають креативно-інноваційну і цифрову основи зрушень в їх діяльності. Фіксація і контроль результатів таких змін, перетворень або загальних тенденцій, що намітилися, мають супроводжуватися достатньою, своєчасною і якісною системою інформаційного забезпечення. Ускладнюються ці процеси завдяки комплексності та багатоаспектності компонентів ЕЗ, які передбачають розвиток різних її форм та полягають у перегляді відношення до управління людськими ресурсами, підвищення їх значущості та надання їм пріоритетності в діяльності бізнесу, можливості інтелектуально-професійного збагачення та прояву талантів і креативності. Саме тому сформульовані знаннєві вектори розвитку потребують документального обліку стану функціонування національної економіки та вчасного підтвердження набутих змін відповідними статистичними показниками. Тому набувають актуальності питання обґрунтування змісту і визначення проблематики інформаційного забезпечення процесів формування ЕЗ на регіональному й національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Значну кількість наукових досліджень присвячено методологічним засадам оцінки стану ЕЗ на рівні країни та регіонів. Так, у дослідженні І. Золотих, зроблено «критичний аналіз існуючих методів вимірювання параметрів нової економіки» [1, с. 162], В. Лук'янова й О. Новодон ґрунтовно аналізують групи показників, які покладено в основу аналітичної роботи Світового банку, підрозділів Організації Об'єднаних Націй [2, с. 3]. У роботі Е. Лобзи, Д. Бортвина й Р. Хасаншина розкрито статистичні особливості оцінки інноваційного потенціалу для побудови в країні інформаційного суспільства та ЕЗ [3, с. 33]. Т. Писаренко, Т. Кваша, Н. Березняк і

О. Прудка визначають особливості світового й вітчизняного досвіду інформаційного забезпечення інноваційного розвитку в країні [4, с. 2]. У роботі В. Коцюбинського й В. Еремкіна наведено досвід статистичної оцінки інноваційної складової економіки в Євросоюзу та у США, здійснено їх порівняльний аналіз із національною статистичною системою оцінки інновацій [5]. Дослідження Л. Семів і У. Гузар присвячено ідентифікації показників Організації економічного співробітництва та розвитку, які відображають тенденції розвитку сектору підвищеного попиту на знання, аналізу репрезентативності системи показників інноваційної діяльності в українській статистиці [6]. Проте не дивлячись на достатню кількість публікацій, присвячених досліджуваній проблематиці, науковцями не сформульовано єдиних підходів і принципів достворення інформаційної бази формування ЕЗ в Україні та її регіонах.

Метою дослідження є виявлення основних об'єктів оцінки, змісту і проблем у сфері інформаційного забезпечення формування ЕЗ в Україні та її регіонах.

Викладення основного матеріалу. Діагностика процесу досягнення країною та її регіонами стану ЕЗ, що передбачає встановлення їх рівня інформатизації й інноваційності, стабільності соціально-економічних макро- та мезопоказників, базується на визначенні основних соціальних інститутів, від функціонування яких залежить знанневий розвиток. Отже основними соціальними інститутами виступають держава, освіта, наука та виробництво у вигляді функціонування суб'єктів господарювання, установ та організацій. Саме від ефективності діяльності означених інститутів, ступеня їх взаємодії залежить швидкість проникнення ЕЗ в усі сфери життя людини. Кожен із визначених інститутів має свою неповторність та особливості впливу на прогресивність розвитку країни, проте тільки їх взаємна дія в економічному просторі й своєчасне переформатування мають забезпечити технологічні й інноваційні прориви у суспільстві, інтенсивне зростання ступеня інноваційності та конкурентоспроможності на національному й регіональному рівнях, підвищення якості життя населення.

Освіта є фундаментом для отримання знань і навичок людиною, всебічної підтримки талантів, формування світогляду молоді та спрямованого коригування професійних здібностей дорослого населення. Вона стає необхідною умовою та базою для науки й ефективного функціонування різних суб'єктів господарювання, установ і організацій. Випускники загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів складають поточну пропозицію на первинному і вторинному ринках праці та конкурують на ньому із запасом набутих знань під час навчання. Для науки освіта формує початковий запас знань майбутнього персоналу, сприяє оновленню освітніх орієнтирів і нагромадженню нових знань у зв'язку з науково-технічним прогресом. Навчальні процеси реалізуються не тільки навчальними закладами, а ще й підприємствами, безпосередньо людиною шляхом самоосвіти й отримання неявних знань на практиці, спеціалізованими організаціями, які пропонують факультативні програми навчання та стажування.

Суб'єкти господарювання, організації та установи виступають основними учасниками реалізації процесів ЕЗ, приймають участь у формуванні ВВП та являються прямими споживачами продуктів освітніх і наукових установ. Якщо вони гальмують процеси використання і впровадження освітніх й наукових механізмів у своїй діяльності, то процес становлення ЕЗ буде надовго затримуватися у регіонах та в країні. Вони обумовлюють та диктують вимоги до підготовки майбутніх випускників навчальних закладів, визначають ті знання, які повинні користуватися попитом на ринку праці, ставлять задачі для наукових установ з метою розв'язання виробничих й управлінських проблем і задач.

Отже базові соціальні інститути, стан функціонування яких характеризує можливість регіонального й державного розповсюдження ЕЗ тісно взаємодіють між собою. Створення кластерів на базі означених інститутів дозволить більш результативно розв'язувати споріднені задачі та отримувати синергетичний ефект від об'єднання їх зусиль, що буде сприяти більш швидкому становленню ЕЗ в країні. Водночас для того,

щоб відповідати сучасним вимогам ринку та сприяти поступовому формуванню ЕЗ у країні необхідно, щоб перелічені інститути активно використовували ІКТ та впроваджували інновації. Тобто до інформаційної бази оцінки стану формування ЕЗ у країні та регіонах треба включати характеристики інноваційності процесів та ступеня впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) в діяльність освіти, науки й бізнесу. ІКТ дозволяють досліджуванім інститутам генерувати та розповсюджувати інформацію прискореними темпами через новітні технології та можливості, які відкриваються на їх основі. Це нові дистанційні методи освіти, створення сайтів різного ступеня інформативності та платформ знань, методи передачі інформації тощо. Тому, важливими стають характеристики використання ІКТ для інформаційного забезпечення процесу формування ЕЗ в країні та її регіонах.

Поширення процесів прийняття інноваційних рішень, розробки інноваційних заходів, товарів, послуг і підходів прискорюють становлення ЕЗ в країні. Тобто для інформаційного забезпечення важливо враховувати, яким чином відбувається процес інноваційних змін в освіті і науці, діяльності суб'єктів господарювання, установ й організацій. Створення інноваційних характеристик в діяльності обраних інститутів передбачає генерацію нових знань, ідей, поглядів, технологій, що є необхідним виміром ступеня поширення та прийняття ЕЗ в суспільстві.

Отже, діагностика процесу досягнення країною та її регіонами стану ЕЗ повинна базуватися на оцінці результативності функціонування основних соціальних інститутів, до складу яких відносяться держава, освіта, наука та бізнес, який представлений суб'єктами господарювання. З метою визначення характеристик і тенденцій знаннєвого зростання соціальних інститутів, які закладають основи для появи і поступового розповсюдження ЕЗ у всі сфери суспільства і життєдіяльності населення, доцільно стежити за їх станом з акцентом на оцінку проникнення і використання ІКТ та ступеня інноваційності процесів функціонування національної й регіональної економіки.

Визначення пріоритетів й основних соціальних інститутів, які беруть активну участь у становленні ЕЗ на регіональному та національному рівнях, зосереджують увагу на своєчасному наданні та змістовній наповненості інформаційного забезпечення процесів використання новітніх ІКТ та ступеня інноваційності їх діяльності. Отже для визначення структури діючої документальної інформації та її змістової наповненості, було зроблено систематизацію існуючих показників на основі інформативних даних, що розраховуються у статистичному збірнику України та які можна використати для оцінки ступеня наближення ЕЗ у країні та її регіонах (табл. 1). До того ж для систематизації діючих статистичних даних були враховані основні компоненти ЕЗ та встановлено остаточний перелік напрямів, які повинні оцінюватися для повноти відображення статистичної звітності з моніторингу знаннєвої потужності регіонів і країни в цілому та мають наступний склад: інституційний та економічний режими (ІЕР); стан розвитку інновацій; освіта та наука; проникнення ІКТ в усі сфери діяльності суспільства. Також для висвітлення інформаційного забезпечення було визначено критерії, що дозволили згрупувати відносні та абсолютні показники за напрямами: об'єкт, суб'єкт, оплата праці, розвиток, інвестиції, фінансовий результат, потреба роботодавців у працівниках по кожному компоненту ЕЗ. Встановлено, що найбільш інформативно забезпеченими напрямами оцінки компонентів структури ЕЗ є інноваційний розвиток та стан освіти й науки. Існують розділи, присвячені статистиці інформаційного суспільства в Україні [7, с. 197-201; 8, с.199-204] та науці, технологіям та інноваціям [7, с. 202-216; 8, с. 204-217], проте такий облік ведеться в Україні тільки з 2015 р., що не дозволяє здійснити ретроспективний аналіз.

У якості основного результату, на який має сприяти процес формування ЕЗ у суспільстві, обрано основний макроекономічний показник ВВП, який необхідно також розглядати окремо на регіональному рівні, щоб своєчасно фіксувати процеси виникнення диспропорцій та асиметрій у становленні нової економіки у регіонах і коректувати

державну й регіональну політику з урахуванням особливостей інтелектуального потенціалу, ресурсних можливостей та різних векторів пріоритетів розвитку. Наявні статистичні дані та необхідність врахування демографічних характеристик країни обумовлюють використання в системі інформаційного забезпечення показника ВВП на одну особу.

Наступним критерієм інформаційного забезпечення процесу формування ЕЗ у регіонах і країні є фінансові результати від звичайної діяльності. При цьому необхідно враховувати кінцеві фінансові показники діяльності підприємств від галузей, які мають безпосередній вплив на розвиток ЕЗ.

Таблиця 1

Основні показники інформаційного забезпечення процесу формування ЕЗ в Україні*

Напрямок	ІЕР	Інновації	Освіта, наука	ІКТ
Результат		ВВП, ВВП у розрахунку на одну особу, ВРП		
Об'єкт		Кількість спеціалістів, які виконували наукові та науково-технічні роботи. Структура дослідників за статтю за регіонами, галузями наук	Кількість учителів загальноосвітніх навчальних закладів. Кількість осіб, які навчалися по закладах за регіонами. Кількість випускників навчальних закладів	
Фінансовий результат	Фінансовий результат до оподаткування			
				Доходи підприємств від надання послуг пошти та зв'язку населенню
Потреба роботодавців у працівниках		У секторі освіта та професійна, наукова та технічна діяльність		У секторі інформація та телекомунікації
Оплата праці	Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата у відповідному секторі			
		Заробітна плата номінальна у сфері професійної, наукової та технічної діяльності, у т.ч. наукових досліджень та розробок	Заробітна плата номінальна у сфері освіти	Заробітна плата номінальна у сфері інформації та телекомунікацій
Інвестиції	Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності:			
		професійна, наукова та технічна діяльність	В освіту, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги	В ІКТ
Суб'єкт		Кількість наукових організацій за регіонами та за галузями наук. Кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, за регіонами та за видами діяльності. Частка промислових підприємств, що: займалися інноваціями; впроваджували інновації	Кількість навчальних закладів різного рівня	Кількість підприємств, які використовували різні комп'ютерні технології
Розвиток		Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств за галузями наук та за регіонами. Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах (за регіонами, за видами діяльності). Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах за регіонами та за видами діяльності	Кількість прийнятих в експлуатацію об'єктів соціально-культурного призначення (за видами навчальних закладів)	Наявність у домогосподарствах персональних комп'ютерів та мобільних телефонів. Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Internet. Напрями використання мережі Internet. Використання соціальних медіа на підприємствах по галузям

*Систематизовано автором за даними [7; 8]

У звітах Держслужби статистики є дані відносно загального фінансового результату до оподаткування, що отримано у національній економіці, та наведено конкретизацію показника «Доходи підприємств від надання послуг пошти та зв'язку населенню», тобто даний показник частково містить у своїй структурі доходи від діяльності сектору ІКТ.

Проте для отримання більш детальної інформації необхідно відображати фінансові результати підприємств, які займаються інноваційною й науковою діяльністю, що дасть змогу більш ілюстративно продемонструвати, яким чином пріоритети національної політики, які виражені в інноваційному розвитку, сприяють зростанню доходів підприємств, які обрали знаннєві стратегічні орієнтири руху. Забезпечення інформаційного простору щодо становлення ЕЗ у країні повинно бути засновано на моніторингу показників фінансових результатів від діяльності високотехнологічних галузей та секторів ІКТ. Сектор освіти різного рівня та напрямів у цілому є неприбутковими підприємствами, але мають статтю доходів за рахунок підготовки осіб, які навчаються, на платній основі. Тому доцільно було би також під час оцінки враховувати фінансові результати від сектору освіти.

Наступним критерієм оцінювання є потреба роботодавців у працівниках за обраними компонентами ЕЗ. Статистична інформація містить поточний попит у секторах «Освіта та професійна, наукова та технічна діяльність» та «Інформація та телекомунікації». Формування ЕЗ у суспільстві повинно мати інформаційне забезпечення з боку поточного й сукупного попиту та пропозиції усіх секторів, які сприяють активізації нових напрямів розвитку суспільства.

Рівень заробітної плати талантів, що задіяні у секторах економіки країни, які сприяють та активізують процеси досягнення знаннєвого зростання, є одним з найважливіших показників інформаційного забезпечення процесу формування ЕЗ. Саме цей показник відображає основний мотиваційний фактор для персоналу, який задіяно в діяльності компонентів ЕЗ. Доцільно виконувати порівняльний аналіз існуючого рівня заробітної плати робітників інноваційної та наукової діяльності, освіти, високотехнологічних галузей з аналогічним показником для інших галузей, які не являються базовими для ЕЗ.

Оцінка інвестиційних вкладень у досліджувані сектори національної економіки має відбуватися на основі моніторингу динамічних рядів обраних показників. В якості суб'єктів інформаційної бази процесу становлення ЕЗ в Україні та її регіонах доцільно враховувати показники кількості навчальних закладів у розрізі загальноосвітніх і професійно-технічних закладів, ВНЗ I-II та III-IV рівнів акредитації. У сфері ІКТ пропонується використовувати дані кількості підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року у розрізі по галузям, у т.ч. підприємства, які використовують локальну комп'ютерну мережу (LAN), бездротовий доступ для своєї локальної комп'ютерної мережі, мають власний внутрішній веб-сайт, який функціонував у корпоративній комп'ютерній мережі (Інтранет) та розширену корпоративну комп'ютерну мережу. Оцінку суб'єктів підприємств, які виконують наукову й інноваційну діяльність, можна зробити на основі кількості наукових організацій у розрізі регіонів та галузей наук. При цьому можна використовувати для оцінювання показники кількості промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, за регіонами й за видами діяльності (нову для підприємства, ринку або експорту) та частку промислових підприємств, що займалися інноваціями, впроваджували інновації при урахуванні типів інновацій, видів діяльності та їх регіональної приналежності. Відносний показник частки промислових підприємств, що займалися інноваціями, включає внутрішні й зовнішні науково-дослідні роботи; придбання машин, обладнання, програмного забезпечення; придбання зовнішніх знань; навчання та підготовка персоналу; ринкові запровадження інновацій. Проте періодичність проведення державного статистичного спостереження «Інноваційна діяльність промислового підприємства» було змінено з «один раз на рік» на «один раз на два роки», починаючи з 2015 р. [8, с. 209].

В якості об'єкта інформаційного забезпечення для сфери інновацій та науки виступають кількість фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи та структура дослідників за статтю, регіонами й галузями наук; для сфери освіти за даними Міністерства освіти і науки України – кількість учителів загальноосвітніх навчальних

закладів; кількість випускників та осіб, які навчалися по закладах за регіонами. Для сфери ІКТ доцільно було також вести облік показника чисельності робітників, які зайняті у цій галузі у регіональному розрізі.

Для відображення результативних явищ, які ілюструють розвиток процесів проникнення ЕЗ в усі сфери суспільства, може бути використаними показники обсягу наукових й науково-технічних робіт та кількість впроваджених нових технологічних процесів й інноваційних видів продукції на промислових підприємствах (для характеристики стану розвитку інновацій); кількість підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року у розрізі по галузям (у т.ч. підприємства, які використовували локальну комп'ютерну мережу (LAN), використовували бездротовий доступ для своєї локальної комп'ютерної мережі, мали власний внутрішній веб-сайт, який функціонував у корпоративній комп'ютерній мережі (Інтранет), мали розширену корпоративну комп'ютерну мережу, кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет (у т.ч. підприємства, які використовували види зовнішнього зв'язку з мережею Інтернет комутований доступ через телефонну лінію (Dial-Up або ISDN), широкосмуговий доступ, мобільний широкосмуговий доступ (стільниковий, GSM, GPRS, 2G, EDGE, 3G, CDMA), напрями використання мережі Internet та використання соціальних медіа на підприємствах по галузям (для характеристики стану розвитку ІКТ); кількість прийнятих в експлуатацію об'єктів соціально-культурного призначення (для характеристики стану розвитку освіти).

Також для оцінки розповсюдження ЕЗ в життя та діяльність населення використовуються показники наявності у домогосподарствах телефонів, персональних комп'ютерів й мобільних телефонів, які виступають як інструмент розвитку й прискорення передачі та отримання інформації серед осіб різного віку й з різними можливостями. Періодичність розрахунку цього показника складає двічі на рік, при цьому з 2010 р. до переліку товарів тривалого користування були додані ноутбуки, а з 2016 р. – планшети [8, с. 47]. При цьому у 2015 р. здійснювалося відображення виключно персональних комп'ютерів у населення [7, с. 36]. Отже у населення зростає можливість для отримання знань на основі додаткових інноваційних пристроїв передачі інформації, що враховується у національній статистиці, при умові ліквідування комп'ютерної безграмотності усіх його верств та популяризації освіти дорослих в Україні.

Велике значення для інформаційної бази оцінки стану процесу розповсюдження ЕЗ має використання ІКТ підприємствами в управлінській, комерційній та виробничій діяльності. Тому одним з основних напрямів оцінки стану процесу розповсюдження ЕЗ стає аналіз ефективності використання ІКТ на підприємствах та швидкість його розповсюдження в національній економіці.

У результаті дослідження встановлено, що інформаційне забезпечення оцінки процесу використання та розвитку ІКТ на підприємствах України є фрагментарним у часовому розрізі та базується на представленні даних офіційної статистики при структуруванні інформації за регіональними особливостями (2011 р., 2013 р.) [9-10]; за видами економічної діяльності та за розмірами підприємств (2011 р., 2013 р., 2014-2016 рр.) [9-13]. Основний обсяг інформаційного забезпечення формується на основі даних державного спостереження відповідно до статистичної форми № 1-ІКТ (річна) «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах», яка є обов'язковою до заповнення для усіх юридичних осіб України. Додаткову інформацію щодо ефективності процесу впровадження новітніх ІКТ на підприємствах містять статистичні дані, які сформовані на основі використання форми № 14-зв'язок (квартальна) «Звіт про діяльність операторів, провайдерів телекомунікацій та поштового зв'язку», яка є обов'язковою для обстеження операторів і провайдерів поштового зв'язку, телекомунікацій, програмних послуг, користувачів радіочастотного ресурсу.

При цьому результати дослідження стану використання ІКТ підприємствами України у 2011 та 2012 рр. базувалися на основі одноразових державних спостережень, які були проведеними 25.04.2011 р. та 09.02.2013 р. [9-10].

У процесі дослідження стану використання ІКТ підприємствами України було встановлено недостатність надання інформації при висвітленні особливостей процесу становлення ЕЗ на державному та регіональному рівнях. При цьому складності проведення вірогідного якісного аналізу у сфері використання ІКТ обумовлені тим, що кожен рік у спостереженні приймає участь різна кількість підприємств, яка визначається на основі певної статистичної вибірки. Тобто статистичні дані щодо стану використання ІКТ не охоплюють діяльність усіх підприємств України, що підкреслює обмеженість комплексності дослідження знаннєвого розвитку усіх суб'єктів господарювання.

Крім того під час аналізу було встановлено, що при наведенні інформації у статистичних збірниках починаючи з 2014 р. відбулася зміна структури економічної діяльності суб'єктів господарювання, яка була сформована на основі класифікації КВЕД. Такі зміни не дають можливості повноцінно побудувати часові ряди показників і визначити закономірності подальшого прогнозування процесу становлення ЕЗ в Україні.

Також нестійкий характер у наданні інформації спостерігається при визначенні напрямів використання мережі Інтернет на підприємствах [11, с. 24; 12, с. 10]. Відсутність єдності цих напрямів у досліджуваному періоді зменшує якість оцінки інтенсивності використання мережі Інтернет у різних галузях національної економіки, що не дає можливості встановити позитивні та негативні прояви дії ІКТ як одного з основних інструментів знаннєвого розвитку в країні. Встановлено, що у 2015 та 2016 рр. спостерігалася інформаційна єдність даних виключно щодо використання мережі Internet для отримання інформації про товари та послуги, інші сім напрямів не співпадають [11, с. 24; 12, с. 10].

Розбіжність структури інформації відбувається при виявленні можливостей веб-сайту на основі використання мережі Internet. У 2016 р. встановлено вісім напрямів можливостей веб-сайту при використанні мережі Internet для обслуговування клієнтів, постачання продукції та послуг у режимі он-лайн, можливість відвідувачів формувати замовлення товарів і послуг у режимі он-лайн, спостереження за статусом розміщених замовлень, персоніфіковане інформаційне наповнення веб-сайту для постійних або повторних клієнтів, посилання на веб-сайт підприємства в соціальних медіа, оголошення про відкриті вакансії або подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн, навчання персоналу [512]. Відповідна статистична інформація, подана у 2015 р. співпадає тільки за двома напрямками – персоніфіковане інформаційне наповнення та оголошення про відкриті вакансії або подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн [11, с. 24; 12, с. 10]. Отже здійснення якісного ретроспективного аналізу за наведеними даними буде унеможливлено.

При наданні статистичних даних щодо використання ІКТ підприємствами різних розмірів протягом 2011-2016 рр. було здійснено їх ранжування таким чином: підприємства з кількістю працюючих 10-49 осіб (малі); 50-249 осіб (середні) та 250 і більше осіб (великі) [11, с. 21-28]. Підприємства, які мають чисельність персоналу менш ніж 10 осіб, не брали участь у дослідженнях, що проводилися протягом 2011-2016 рр. Отже малі підприємства розглядаються у діапазоні з обмеженнями з мінімальною межею кількості персоналу, тобто вони характеризуються кількістю від 10 до 50 осіб. Малі підприємства є найбільш гнучкими при впровадженні інновацій та найбільшим чином реагують на впливи зовнішнього оточення. Саме активація їх діяльності може впливати на стан інноваційного розвитку регіонів та країни, не дивлячись на незначні обсяги капіталу.

Позитивними зрушеннями в інформаційному забезпеченні оцінки ІКТ в Україні є поява з 2016 р. у статистичних формах звітності інформації щодо використання великих даних [11, с. 17] та послуг хмарних обчислень [11, с. 15-16], що є майбутніми перспективними напрямками отримання додаткових можливостей інформації та знань на підприємствах. Отримання такої інформації розширяє базу даних для проведення аналізу досягнення країною стану ЕЗ, розкриває додаткові можливості Internet-технологій.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, визначено, що інформаційне забезпечення процесу досягнення країною або наближення її до стану ЕЗ має велике значення для визначення тенденцій, які характеризують прояви якісного та кількісного знаннєвого зростання. Встановлено, що для оцінки можливостей формування ЕЗ на національному та регіональному рівнях треба визначити ступень проникнення новітніх ІКТ та інноваційних процесів у діяльність основних інститутів суспільства, до складу яких відносяться держава, освіта, наука та виробництво. В Україні існують статистичні обстеження, які є офіційно затвердженими, та формують основу для збору інформації щодо можливості оцінки стану ЕЗ. Однак інформаційне забезпечення процесу формування ЕЗ в Україні є недостатнім. Інформація, яка характеризує процеси становлення ЕЗ та дозволяє визначити тенденції їх протікання, міститься у різних статистичних збірниках та не має комплексного представлення. Виявлено, що у статистичній інформаційній базі відбуваються зміни в періодичності її поповнення, структуруванні даних, що зменшує ступінь обґрунтованості результатів обстеження та висновків, що мають бути зробленими на їх основі. Також встановлено, що зовсім відсутня статистична інформація щодо впровадження ІКТ в діяльність та ступеня її інноваційності у навчальних закладах, у т.ч. школах, технікумах, ВНЗ. Отже, перелічені проблеми у інформаційному забезпеченні оцінки процесів становлення ЕЗ на національному та регіональному рівнях потребують подальших досліджень, які мають бути спрямовані на розробку пропозицій щодо їх розв'язання.

Список використаної літератури

1. Золотых И.Б. Экономика знаний: методологические подходы её измерения / И.Б. Золотых // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С.162-167.
2. Лукьянова В.В. Оценка уровня развития экономики знаний на макроуровне / В.В. Лукьянова, О.Ю. Новодон // Вестник КазНУ. – Сер. економ. – 2013. – №2 (96). – С.3-11.
3. Лобза Е.В. Оценка инновационного потенциала через призму индикаторов развития информационного общества и экономики знаний / Е.В. Лобза, Д.О. Бортвин, Р.Р. Хасаншин // Вестник международных организаций. – 2010. – №1 (27). – С.33-50.
4. Писаренко Т.В. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку: світовий та вітчизняний досвід: монографія / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк, О.В. Прудка. – К.: УкрІНТЕІ, 2015. – 239 с.
5. Коцюбинский В.А. Измерение уровня инновационного развития: мировая практика и российский опыт / В.А. Коцюбинский, В.А. Еремкин. — М.: Издательский дом Дело. РАНХиГС, 2014. – 194 с.
6. Семів Л.К. Трудова діяльність в економіці знань: підходи до оцінки впливу знаннєвих факторів / Л.К. Семів, У.Є. Гузар // Регіональна економіка. – 2011. – №3. – С. 131-140.
7. Україна у цифрах. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Держкомстат України; [За ред. І.М. Жук; Відп. за ред. О.А. Вишневська]. – К.: Консультант, 2016. – 239 с.
8. Україна у цифрах у 2016 році. Статистичний щорічник України / Держкомстат України; [За ред. І.С. Вернера; Відп. за ред. О.А. Вишневська]. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2017. – 240 с.
9. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюллетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск Калачова І.В.]. – К., 2013. – 44 с.
10. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюллетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск Калачова І.В.]. – К., 2011. – 43 с.
11. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. Статистичний бюллетень / Державна служба статистики України; [Відп. за випуск О. О. Кармазіна]. – К., 2017. – 30 с.
12. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. Статистичний бюллетень / Державна служба статистики України. [Відп. за випуск О. О. Кармазіна]. – К., 2016. – 24с.
13. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюллетень Державна служба статистики України. [Відп. за випуск О.О. Кармазіна]. – К., 2015. – 28 с.

References

1. Zolotyih, I.B. (2015). Knowledge Economy: Methodological Approaches to Its Measurement. *Globalni ta natsionalni problem ekonomiki. Kyiv, Ukraine*: 6. 162-167. (in Ukr.)
2. Lukyanova, V.V., Novodon, O.Yu. (2013). Assessment of the level of knowledge economy development at the macro level. *Vestnik KazNU. Ser. ekonom. № 2 (96)*. 3-11. (in Russ.)
3. Lobza, E.V., Hasanshin, R.R. (2010). Estimation of innovative potential through the prism of indicators of the development of the information society and knowledge economy. *Vestnik mezhdunarodnyih organizatsiy. Moscow, Russia: №1 (27)*. 33-50. (in Russ.)
4. Pysarenko, T.V., Kvasha, T.K., Bereznyak, N.V., Prudka, O.V (2015). *Information support for innovation development: world and national experience: monograph*. Kyiv: UkrINTEI. (in Ukr.)

5. Кочубинський, В.А., Еремкін, В.А. (2014). *Measurement of the level of innovative development: world practice and Russian experience*. Moscow: Yzdateljskyj dom .Delo. RANKhyGhS. (in Russ.)
6. Semiv, L.K., Ghuzar., U.Je. (2011). Labor activity in the knowledge economy: approaches to the assessment of the influence of knowledge factors. *Reghionaljna ekonomika*, 3. (in Ukr.)
7. Ukraine in figures in 2016. Statistical Yearbook of Ukraine (2016). Derzhkomstat Ukrainy; [Za red. I.M. Zhuk; Vidp. za red. O.A. Vyshnevsjka]. Kyiv: Konsuljtant. (in Ukr.)
8. Ukraine in figures in 2016. Statistical Yearbook of Ukraine (2017). Derzhkomstat Ukrainy; [Za red. I.Je.Vernera; Vidp. za red. O.A. Vyshnevsjka]. Kyiv.: DP "Informacijno-analitychne aghentstvo". (in Ukr.)
9. Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. The statistical bulletin (2013) / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Vidp. za vypusk I.V. Kalachova, Kyiv, 44. (in Ukr.)
10. Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. The statistical bulletin (2011) / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Vidp. za vypusk I.V. Kalachova. Kyiv, 43. (in Ukr.)
11. Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. The statistical bulletin (2017)/ Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Vidp. za vypusk O. O. Karmazina. Kyiv. 30. (in Ukr.)
12. Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. The statistical bulletin (2016) / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Vidp. za vypusk O. O. Karmazina, Kyiv. (in Ukr.)
13. Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. The statistical bulletin (2015)/ Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Vidp. za vypusk O.O. Karmazina, Kyiv. (in Ukr.)

Podluzhna Nataliia Oleksandrivna

PhD economics,

Associate Professor, Associate Professor Department of Management

Donetsk National Technical University

CONTENT FUTURE AND PROBLEMS OF INFORMATIONAL SUPPORT FOR FORMATION OF ECONOMICS KNOWLEDGE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Achieving the state of the knowledge economy in Ukraine and its regions necessitates the substantiation of the essence and content of the information provision of processes of knowledge development in society. However, in Ukraine, unified approaches and principles have not been formulated to create an information base for the formation of a knowledge economy at the regional and national levels, which complicates decision-making processes, the development of a unified state policy aimed at supporting creative-innovative and digital development vectors.

Purpose. The purpose of the study is to identify the main objects of evaluation, content and problems in the field of information provision for the formation of knowledge economy in Ukraine and its regions.

Methods. In order to achieve this goal, methods of summarising and grouping statistical data, generalisation and logic, abstraction are used in the work. The use of these methods, allows to reveal the degree of informational sufficiency and filling of the information provision of the formation of the state of knowledge economy at the regional and national levels, and concentrate attention among a plurality of statistical information on the absolute and relative indicators that characterise the level of knowledge development and the possibilities for its acceleration.

Results. It is determined that the information provision of the diagnostics of the state of formation of the knowledge economy should be based on statistical data, characterised by the functioning of the main social institutions, which include the state, education, science and business represented by the subjects of management. It is proposed to examine the activities of social institutes with an emphasis on assessing the penetration and use of information and communication technologies and the degree of innovation in their activities. Also, for the coverage of the information provision of the process of formation of the knowledge economy, criteria were defined that allowed to group the relative and absolute statistical indicators by directions: object, subject, wages, development, investments, financial result, the need of employers in employees. It is established that one of the main directions of assessing the state of the knowledge economy development process is the analysis of the efficiency of the use of information and communication technologies at enterprises and the speed of its dissemination in the national economy. In the process of studying the state of use of information and communication technologies, enterprises of Ukraine were found to be inadequate to provide information when highlighting the peculiarities of the process of formation of knowledge economy at the state and regional levels.

Originality. The scientific novelty of the results of the study is to determine the composition of statistical data and their structuring in order to use, for the information provision of the process of assessing the formation of the knowledge economy in Ukraine and its regions.

Conclusion. Information provision of the process of reaching a country or bringing it closer to a knowledge economy is of great importance for identifying trends that characterise manifestations of qualitative and quantitative knowledge growth. It has been established that in order to assess the possibilities of forming a knowledge economy at the national and regional levels, it is necessary to determine the degree of penetration of the latest information and communication technologies and innovative processes into the activities of the main institutes of society, which

include the state, education, science and production. Ukraine has officially approved statistical surveys and forms the basis for gathering information on the possibility of assessing the state of the knowledge economy. However, the information provision of the process of formation of the knowledge economy in Ukraine is insufficient. Information that characterises the processes of formation of the knowledge economy and allows to determine the trends of their occurrence, is contained in various statistical collections and does not have a complex representation. It is revealed that in the statistical information base there are changes in the frequency of its replenishment, the structuring of data, which reduces the degree of validity of the results of the survey and the conclusions to be drawn on their basis. It is also established that there is absolutely no statistical information on the implementation of information and communication technologies in the activity and degree of its innovation in educational institutions, including schools, colleges, higher educational establishments. Consequently, the listed problems in the information provision of the assessment of the processes of formation of the knowledge economy at the national and regional levels require further research, which should be aimed at developing proposals for their solution.

Keywords: knowledge economy; information support; information and communication technologies; innovation development; statistics; science; education; business; country; region

*Одержано редакцією 28. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 12.03.2018 р.*

УДК 330.341.1(045)

Коліщук Олена Валеріївна,
аспірант кафедри економіки та міжнародних
економічних відносин, Черкаський національний
університет імені Богдана Хмельницького
e-mail: olenakolischnik@gmail.com

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ІННОВАЦІЇ

Анотація. Досліджено життєвий цикл інновації, зокрема етап розроблення інновації, етап підготовки до виведення на ринок, етап виведення на ринок, етап розвитку, етап уповільнення зростання, етап зниження, етап виходу з ринку, етап продовження використання; проаналізовано етапи життєвого циклу. Запропоновано виділити окремий етап в життєвому циклі інновації - етап продовження використання інновації споживачем. Наведено переконливі приклади з української дійсності.

Ключові слова: інновація; життєвий цикл інновації; етапи життєвого циклу інновації.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України досить актуальним є питання ефективного використання наявних у підприємств фінансових і матеріальних ресурсів. Враховуючи, що у переважній більшості з них такі ресурси досить обмежені, то досягти успіху у бізнесі можливо, в першу чергу, завдяки новітнім інноваційним програмам. Визначення рівня їх раціональності неможливо з'ясувати без досконалого дослідження життєвого циклу інновації, оскільки він містить всі необхідні складові, що впливають на кінцевий економічний результат впровадження інновацій, починаючи з визначення нагальних потреб ринку у певних товарах, подальшій розробці відповідних технологічних процесів, маркетингу тощо.

Потреби ринку постійно вимагають нових ідейних концепцій, їх розвиток перебуває у безперервному русі, то ж дослідження життєвого циклу інновації також потребує удосконалення. Реальність сучасного економічного розвитку вимагає постійного оновлення попередніх методичних рекомендацій з цього питання. Оптимізація кожного з етапів життєвого циклу інновації є запорукою успіху впровадження інноваційних програм. Шляхи вирішення цієї задачі є на даний час достатньо актуальними та потребують відповідного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні основи функціонування життєвого циклу інновації розглянуто та досліджено багатьма видатними економістами - А.Н. Самолдіним, В.А. Баріновою, С.П. Земцовим, А.А. Голубєвим, В.Л. Поповим, Л.К. Шаміною та М.Ю. Тутаєвою. Так, А.Н. Самолдін досліджує життєвий цикл інновацій з точок зору продуктового, процесного та маркетингового підходів. В.А. Барінова та С.П. Земцов розглядають інноваційний цикл як базову модель динаміки та організації інноваційної діяльності. Праці А.А. Голубєва присвячені аналізу життєвого циклу інновації та ресурсному забезпеченню інноваційної діяльності. Л.К. Шаміна та М.Ю. Тутаєва вивчають особливості життєвого циклу продуктової інновації. Вагомий внесок у визначення ролі життєвого циклу інновацій в економічних процесах зробили також і українські фахівці, такі як М.А. Йохна, В.В. Стадник та Л.І. Федулова. У більшості випадків ці дослідження стосувалися теоретичних питань життєвого циклу інновацій, тобто мали за мету закласти теоретичне підґрунтя наступних наукових досліджень цього питання.

Метою даної статті є дослідження життєвого циклу інновації, та впливу його окремих етапів на результати впровадження інноваційних ідей.

Викладення основного матеріалу дослідження. Саме слово «інновація» походить від англійського «innovation» - нововведення, що в свою чергу походить від латинського «novāre» – новий, новітній [1; 2].

Інновація – ідея, новітній продукт в галузі техніки, технології, організації праці, управління, а також у інших сферах наукової та соціальної діяльності, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду. Інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності [1].

В рекомендаціях щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій «Керівництво Осло», прийнятого Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), дається таке визначення поняття інновація: «це введення у вживання будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках» [3, с. 55].

На нашу думку, поняття інновації слід розглядати одночасно з життєвим циклом інновації.

В. А. Барінова, С. П. Земцов та В.Л. Попов вважають, що інноваційний цикл - це модель, що описує процес створення інновації, починаючи від етапу освоєння знань до етапу споживання готового продукту [4, с. 118; 5, с. 22]. Але, на нашу думку, таке визначення не є повним, тому що життєвий цикл інновації хоча і включає етапи від створення інновації до етапу споживання готового продукту, проте не закінчується на цьому. Ми вважаємо, що життєвий цикл інновації буде продовжуватися до того часу, доки споживається інноваційний товар або послуга.

Краще визначення надають М. А. Йохна та В.В. Стадник, а саме: «Життєвий цикл інновації - період від зародження ідеї, створення новинки та її практичного використання до моменту зняття з виробництва» [6, с. 29]. Життєвий цикл інновації відповідає життєвому циклу товару і проходить етапи розроблення, просування на ринок, зростання, зрілості та занепаду [6, с. 29]. Слід зазначити, що такий же погляд на це питання мають Л.І. Федулова, А.А. Голубєв, А.Н. Самолдін, Л.К. Шаміна та М.Ю. Тутаєва [7, с.43; 8; 9; 10]. Проте, ми не зовсім згодні і з цим твердженням. На нашу думку, життєвий цикл інновації слід розглядати з моменту виникнення ідеї про інноваційний продукт або послуг, до моменту закінчення використання такого товару чи послуги.

Інновація у своєму життєвому циклі проходить ряд етапів. М.А. Йохна та В.В. Стадник виділяють 5 етапів життєвого циклу інновації: розроблення товару, виведення на ринок, зростання, зрілості та занепаду [6, с. 29-30]. А.І. Федулова виділяє 7 етапів: інвестиційний, піднесення, зростання, зрілості, спаду, реінвестування,

повторного зростання [7, с.43]. Схожу класифікацію надає В.Л. Попов, який так, як і А.І. Федулова, вважає що на етапі впровадження інновації її життєвий цикл не завершується, а після впровадження інновація вдосконалюється, робиться більш ефективною [5, с. 25]. Проте ми не зовсім згодні з таким баченням. Ми вважаємо що етап реінвестування та наступного за ним повторного зростання слід розглядати як життєвий цикл іншої інновації, адже інноваційний продукт є таким до того часу доки його виробляють та купують до моменту повного насичення ринку. Якщо ми повторно реінвестуємо кошти, то це вже буде початком життєвого циклу іншого продукту.

На нашу думку, доцільніше виділити такі етапи життєвого циклу інновації: розроблення інновації, підготовка до виведення на ринок, виведення на ринок, розвитку, уповільнення зростання, зниження, виходу з ринка, продовження використання (рис.1).

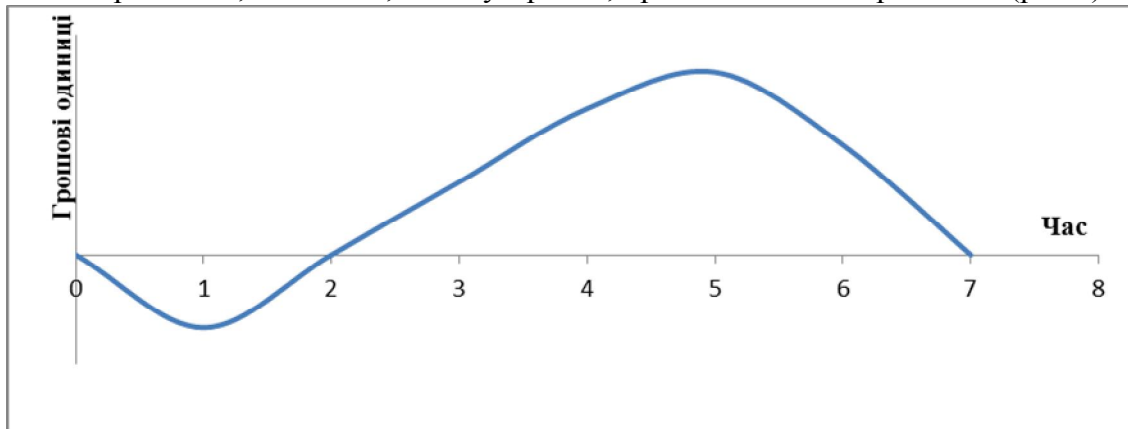


Рис. 1. Життєвий цикл інновації.

1 - етап розроблення інновації, 2 - підготовка до виведення на ринок, 3 - етап виведення на ринок, 4 - етап розвитку, 5 - етап уповільнення зростання, 6 - етап зниження, 7 - етап виходу з ринка, 8 - етап продовження використання.

Складено та доповнено на підставі [5, с. 22-25; 6, с. 29-30; 7, с. 43; 10].

На етапі розроблення інновацій проводяться маркетингові дослідження та вибір інноваційного продукту, який буде розроблятися. В цей період відбуваються науково-дослідницькі та конструкторські роботи.

На другому етапі проводиться підготовка до виведення на ринок, створення експериментальної моделі інноваційного товару.

Перші два етапи життєвого циклу інновації, з фінансової точки зору, є етапом інвестування. На етапі інвестування відбувається тільки вкладення коштів у розробку нового товару або послуги та підготовка до їх виведення на ринок. В залежності від підвищення рівня складності інноваційних розробок, видатки на них будуть більші.

На етапі виведення на ринок відбувається випуск пробної партії інноваційного продукту та її ринкова апробація. На цьому етапі рівень прибутку низький, у зв'язку з високим рівнем видатків на рекламу нового товару чи послуги.

На етапі розвитку, інноваційний продукт швидко розповсюджується на ринку та рівень прибутковості швидко зростає.

На етапі уповільнення зростання, внаслідок насичення інноваційним продуктом більшості покупців, темпи росту прибутку уповільнюються та починають поступово зменшуватися.

Етап зниження характеризується різким зменшенням попиту на товар та низькою прибутковістю.

Етап виходу з ринку характеризується зняттям товару з виробництва, поступовим зменшенням прибутку до нульової позначки.

Для виробника товарів та послуг етап виходу з ринку, в більшості випадів, є останнім. Однак, для споживача буде ще один період життя інноваційного продукту: це

період використання, який починається з моменту придбання товару, то ж може початися з будь-якого моменту, починаючи з виходу інноваційного товару на ринок до етапу виходу з ринку, та продовжується до моменту фізичного або морального зношення товару. І якщо розглянути це на прикладі товару - нова марка холодильника, можливо стверджувати, що період продовження використання буде значно довший, ніж всі попередні періоди. Слід наголосити, що в період продовження використання товару, виробник може отримувати прибуток у разі обслуговування та ремонту товару. Якщо інновацією виступає послуга, то для неї строк закінчення споживання настає від морального зношення, та виникнення нових інноваційних послуг.

Крива життєвого циклу інноваційного продукту може мати різну форму. Найбільш поширена - класична або традиційна, де інноваційний продукт проходить усі етапи життєвого циклу інноваційного продукту, як описано вище.

У разі тривалого попиту на інноваційний продукт, життєвий цикл матиме іншу форму, а саме на етапі розвитку та у подальшому буде стабільне підтримання певного рівня, і цей час буде довготривалим. Прикладом може служити виникнення ідеї випікання хліба.

Слід зазначити, що інновація може виявитися невдалою, якщо обсяг прибутку буде меншим за обсяг інвестицій. Якщо обсяг прибутку не перекирватиме обсяг витрат, пов'язаних із інвестуванням та збутом інноваційного продукту, можливо вважати інновацію невдалою або крахом. Проте, невдалою може бути інновація для певного рівня розвитку суспільства, а для майбутніх поколінь, такий винахід стане справжнім. Прикладом цього може бути парова іграшка Герона Александрійського у I столітті н.е., який вперше використав пар як джерело енергії. Герон наповнив металеву сферу водою, яку нагрівали на вогні. Коли вода кипіла, пар виривався з двох отворів на протилежних сторонах сфери, і сфера оберталась. Герон вважав свій винахід лише кумедною іграшкою [11, с. 10; 12].

Для підвищення своєї конкурентоспроможності, більшість організацій намагаються розширяти асортимент своїх продуктів та послуг, а отже займаються розробленням нових інноваційних продуктів. У такому разі, можна говорити про «ланцюговий характер» інновацій. [6, с.33-34]. Так, коли інноваційна продукція перестала бути новою, певною мірою заповнила ринок і рівень прибутковості починає зменшуватися, замість неї впроваджують іншу інновацію, і так ділі.

Прикладом «ланцюгового характеру» змін інновацій можуть бути мобільні телефони «Samsung»: спочатку була серія «Galaxy A3», потім «Galaxy A5», за нею «Galaxy A7», за нею «Galaxy A8», та «Galaxy A8 Plus».

Життєвий цикл інновації може бути об'єктом дослідження як на мікрорівні (на рівні підприємства) так і на макрорівні (на рівні всієї держави або світу).

З поширенням процесів глобалізації та особливо інформатизації, спостерігаємо збільшення інтенсивності виникнення інновацій. Визначити єдиний період життєвого циклу інновацій неможливо. Для кожного типу інновацій він буде суттєво відрізнятися, проте можливо приблизно вирахувати життєвий цикл по певним напрямкам досліджень.

Так, закон Мура про те, що кількість транзисторів на кристалі мікросхеми буде подвоюватися кожні 2 роки є гарним прикладом життєвого циклу інновацій стосовно потужності обчислювальних пристроїв, адже дійсно нові моделі мікросхем розробляються через кожні 1,5 - 2 роки, і при цьому їхня місткість зростає приблизно вдвічі.

На рівень сучасної вітчизняної економіки суттєво впливають наступні чинники. Переважна більшість промислових підприємств використовує застарілі технології та обладнання, яке зазвичай потребує значних енергетичних витрат та, відповідно, призводить до зростання собівартості продукції. Відсутність необхідної кількості висококваліфікованих працівників, нестабільність чинного законодавства з фінансових питань, інфляційні процеси - усе це разом гальмує розвиток підприємств та змушує їх шукати нові методи роботи і, в першу чергу, пошуку нових інноваційних проектів. У зв'язку з цим доцільно розглянути питання впливу кожного з етапів життєвого циклу

інновації на кінцевий результат впровадження інноваційних програм на прикладі найбільш вдалих інноваційних проектів на Україні.

Враховуючи, що найбільш сталого економічного успіху на Україні досягнуто у сільському господарстві та переробній галузі, то найбільш привабливим для інноваційних програм є аграрний сектор економіки. Життєвий цикл таких інновацій базується на стабільності ринку сільськогосподарської продукції, її конкурентоздатності (високі: врожайність, якість, рентабельність).

Інноваційні програми спрямовані на нові потреби суспільства, а їх впровадження відбувається шляхом оновлення існуючих технологій за рахунок власного досвіду з використанням передових іноземних досліджень. З урахуванням сезонного характеру виробництва та інфляційних процесів, життєвий цикл інновацій в аграрному секторі має короткостроковий термін. Від початку виникнення новітньої ідеї, її розробки, дослідження та втілення у виробництво, як свідчить практика передових агропромислових підприємств (ТОВ СП «НІБУЛОН», ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та інші), потрібно не більше 2-3 років.

Набутий достатній досвід фахівців таких підприємств дозволяє чітко визначити необхідні пріоритети інновацій, конкретизувати їх в залежності від створених умов та обставин, швидко втілювати проекти у виробництво. Наприклад: реалізація ТОВ СП «НІБУЛОН» інвестиційного проекту з поглиблення річок Дніпра та Південний Буг як судноплавних транспортних артерій України [13], впровадження сучасних ліній по переробці сільськогосподарського збіжжя на комбікорм ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [14].

Тобто, на першому етапі життєвого циклу інновації була визначена її конкретна мета - отримання додаткового прибутку за рахунок впровадження нових ефективних технологій. На другому етапі розроблено практичні шляхи технічного, технологічного та фінансового забезпечення реалізації ідеї. Далі за результатами досліджень та випробувань усунуто недоліки в процесі виробництва та поліпшено ефективність використання обладнання. На етапі виробництва та виведення на ринок, підприємство безпосередньо реалізує саму інноваційну ідею у життя та, у більшості, за отриманими результатами визначає її доцільність та обґрунтованість.

Правильно визначені кон'юнктура ринку та цінова політика дозволяють на етапі розвитку життєвого циклу інновації забезпечити необхідний рівень прибутковості, що визначений інноваційною ідеєю.

Результати роботи передових агропромислових підприємств України, свідчать про ефективність визначених ними сучасних інноваційних ідей та шляхи їх реалізації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Кожний з етапів життєвого циклу інновацій має суттєвий вплив на реалізацію інноваційної ідеї. Так, допущені помилки у правильному її виборі зведуть нанівець витрачені трудові та матеріальні ресурси. І навпаки, обґрунтована доцільність інновації дозволить з найменшими витратами отримати високорентабельну продукцію і, відповідно, високі прибутки.

Дослідне виробництво на першому етапі життєвого циклу інновації дозволяє уникнути помилок у подальшій роботі та дає змогу, за певних обставин, удосконалити технологічні процеси, підвищити рівень продуктивності праці тощо.

Розробка методів втілення у життя інноваційної програми на другому та третьому етапах життєвого циклу інновації визначає стратегію роботи на цьому напрямку. Зокрема, враховується наявність необхідних для втілення програми матеріальних, фінансових, технічних і трудових ресурсів. В залежності від цих факторів підприємство обирає найбільш оптимальний варіант реалізації програми.

Виробництво є четвертим - вирішальним етапом життєвого циклу інновації. У ньому сконцентровані напрацювання попередніх етапів, виробничі можливості підприємства, організація роботи колективу та відповідальність за кінцевий результат інновації. Маркетинг та збут продукції на ринку підсумовують всі попередні етапи життєвого циклу інновації. Якщо всі вони, починаючи з визначення ідеї, реалізовані досконало, то підприємство може розраховувати на високий рівень прибутковості та гарні перспективи свого розвитку.

Як свідчить досвід безпосереднього втілення у життя інноваційних ідей, всі етапи життєвого циклу інновацій є єдиним процесом прогресивних перетворень організації роботи підприємства. Його повноцінне провадження неможливо без якісної творчої роботи на кожному етапі життєвого циклу інновації. Поступовий гармонійний перехід від одного етапу до іншого є логічним продовженням попередньої роботи та знаходиться у невід'ємному зв'язку з цілісністю цієї інноваційної програми. Враховуючи зазначене, потребує подальшого дослідження питання взаємозв'язку кожного з етапів життєвого циклу інновації та їх впливу як на окремі стадії впровадження інновації, так і на її кінцевий результат. Дослідження дадуть змогу виявляти найбільш вразливі місця інноваційних програм, оптимізувати рівень їх витрат та прибутковості, знаходити необхідні важелі впливу на стан ефективної реалізації інноваційної ідеї.

Список використаної літератури

1. Інновація [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інновація>
2. Инновация [Електронний ресурс] // Викисловарь. – Режим доступу: <https://ru.wiktionary.org/wiki/инновация#Этимология>
3. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Перевод с английского - издание второе исправленное. - М., 2006. - 192 с.
4. Барина В.А., Земцов С.П. Инновационный цикл как базовая модель динамики и организации инновационной деятельности. / В.А. Барина, С.П. Земцов // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2016. - № 1. - С.117-127.
5. Попов В.Л. Управление инновационными проектами: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.Л. Попова. М.: ИНФРА-М, 2009. - 336 с.
6. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. - К.: Видавничий центр «Академія», 2005. - 400 с.
7. Федуллова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. - К.: Либідь, 2006. - 480 с.
8. Голубев А.А. Жизненный цикл инновации и ресурсное обеспечение инновационной деятельности // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=22026>
9. Самолдин А. Жизненный цикл инноваций. / А.Н. Самолдин // Вестник ГУУ. - 2015. - № 2. - С.127-132. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhiznennyu-tsikl-innovatsiy>.
10. Шамина Л.К., Тутаева М.Ю. Особенности жизненного цикла продуктовой инновации. / Шамина Л.К., Тутаева М.Ю. // Экономика и экологический менеджмент. 2013. - № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zhiznennogo-tsikla-produktovoy-innovatsii>.
11. Рейд С., Фара П., Свертт Ф. История открытий. Энциклопедия. Пер. с англ. А.М. Голова. М.: Росмэн, 1996. - 151.
12. Герон [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Герон>
13. ТОВ СП «НІБУЛОН» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.nibulon.com/data/pro-kompaniyu/zberigannya-ta-dovedennya-produkcii-do-tovarnoi-kondicii.html>
14. ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://www.mhp.com.ua/ru/responsibility/sovremennie-tekhnologii>

References

1. Wikipedia. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інновація>
2. Wikipedia. Retrieved from: <https://ru.wiktionary.org/wiki/инновация#Этимология>
3. Oslo Manual. (2006). *Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data*. Third edition. Moscow, 192 (in Rus.).
4. Barinova V.A., Zemtsov S.P. (2016). Innovation Cycle As a Basic Model Of the Dynamics And Organization Of Innovative Activity. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk (Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences)*, 1, 117-127 (in Rus.).
5. Popov V.L. (2009). *Management of Innovative Projects: Proc. allowance* / Ed. prof. V.L. Popov. INFRA-M. Moscow, 336 (in Rus.).
6. Yokhna M.A., Stadnik V.V. (2005). *Economics And Organization of Innovation Activity*. Publishing Center «Academiya». Kyiv, 400 (in Ukr.).
7. Fedulova L.I. (2006). *Innovative Economy: Textbook*. Kyiv: Lybid, 480 (in Ukr.).
8. Golubev A.A. (2015). *The Live Cycle of Innovation And Resource Support Innovation. Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya* (Modern Problems of Science and education). 2-2. Retrieved from: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=22026> (in Rus.).

9. Samoldin A.N. (2015). Innovations Life Cycle. Vestnik GUU (Bulletin of the University). 2, 127-132. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhiznenny-tsikl-innovatsiy> (in Rus.).
10. Shamina L.K., Tutaeva M.U. (2013). Features Of Life Cycle Of an Product Innovation. *Ekonomika i ekologicheskii menedzhment (Economics and Environmental Management)*. 3. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zhiznennogo-tsikla-produktovoy-innovatsii> (in Rus.).
11. Reid S., Fara P., Everett F. (1996). *The History of Discoveries. Encyclopedia. Trans. from English by Golova A.M. Rosmen.* Moscow, 151 (in Rus.).
12. Wikipedia. Retrieved from: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Герон>
13. NIBULON LLC. Retrieved from: <http://www.nibulon.com/data/pro-kompaniyu/zberigannya-ta-dovedennya-produkcii-do-tovarnoi-kondicii.html>
14. PJSC MIRONIVSKY HLIBOPRODUCT. Retrieved from: <http://www.nibulon.com/data/pro-kompaniyu/zberigannya-ta-dovedennya-produkcii-do-tovarnoi-kondicii.html>

Kolishchuk Olena Valeriivna

Graduate Student of the Department of Economics and International Economic Relations,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

THE LIFE CYCLE OF INNOVATION

Abstract.

Introduction. *The life cycle of innovation was explored, including the stage of development of innovation, the stage of preparing for the market, the stage of market implementation, the stage of development, the stage of deceleration, the stage of decline, the stage of exit from the market, the stage of continuation of use; the stages of the life cycle have been analyzed. It is offered to implement a separate stage in the innovation life cycle - the stage of continuation of the innovation use by the consumer. Convincing examples from the Ukrainian reality are provided.*

Purpose. *The goal of the article is to study the life cycle of innovation, and the impact of its individual stages on the results of the introduction of innovative ideas.*

Results. *Even though, the innovation life cycle includes the stages from the creation of innovation to the consumption of the finished product, it does not end there. We believe that the life cycle of innovation will continue until the time when an innovative product or service is consumed.*

Originality. *It is offered to highlight that one stage in the life cycle of innovations is the stage or the continued use by the consumer.*

Conclusion. *Each stage in the life cycle of innovation has a significant impact on the implementation of the innovative idea. Thus, the mistakes made in the right choice will diminish the labor and material resources spent. Conversely, the justified feasibility of innovation will allow obtaining highly profitable products with minimal financial investment and, consequently, high profits.*

Experimental production in the first stage of the innovation life cycle helps avoid mistakes in the further work and allows, under certain circumstances, to improve technological processes, increase productivity levels etc.

The development of methods for implementing the innovation program in the second and third stages of the innovation life cycle determines the strategy of work in this direction. In particular, the availability of the material, financial, technical and labor resources required for the implementation is taken into account. Depending on these factors, the enterprise chooses the most optimal variant of the program implementation.

Production is the fourth - the decisive - stage in the life cycle of innovation. It focuses on the work of the previous stages, the production capabilities of the enterprise, the organization of the work of the team and responsibility for the final result of the innovation. Marketing and product distribution in the market sum up all the previous stages of the innovation life cycle. If all of them, starting with the definition of the idea, are perfectly implemented, then the company can count on a high level of profitability and good prospects for its development.

The experience of direct implementation of the life of innovative ideas demonstrates that all the stages of the innovation life cycle are the only process of progressive transformations in the organization of the enterprise. Its full implementation is impossible without qualitative creative work at every stage of the life cycle of innovation. The gradual, harmonious transition from one stage to another is a logical continuation of the previous work and is inextricably linked with the integrity of this innovation program. Taking into account the above mentioned info, further investigation of the relationship between each stage of the life cycle of innovation and its impact on both the individual stages of innovation and its final result will be needed. The research will make it possible to identify the most vulnerable places of innovative programs, optimize their costs and profitability, find the necessary means of influence on the condition of effective implementation of the innovative idea.

Keywords: *innovation; the life cycle of innovation, stages in the life cycle of innovation.*

Одержано редакцією 02. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 14.03.2018 р.

УДК 336.225.67

Барсегян Лилия Михайловна
старший преподаватель,
Государственный институт управления и
социальных технологий БГУ, г. Минск
Lm_barsegian@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

***Аннотация.** В статье показано место налогового стимулирования в инфраструктуре, поддерживающей инновации, приведены основные проблемы указанной предметной области, выявлены экономическое содержание, характерные особенности и состав налоговых льгот, выполнен анализ мирового и отечественного опыта налогового стимулирования инновационной деятельности, а также предложены основные направления совершенствования системы налоговых стимулов.*

***Ключевые слова:** инновационная деятельность; налоговое законодательство; налоговая система; налоговый механизм; регулирование; налоговое стимулирование; налоговые льготы; инновационные малые предприятия.*

Постановка проблемы. В современном мире экономический рост обусловлен новыми идеями, инновациями и технологиями. Новые продукты и услуги могут революционизировать экономику. Например, Интернет, который переопределил развитие торговли, информации и даже социальной сферы является ярким примером массовых побочных эффектов, которые невозможно объяснить с помощью традиционных ресурсов, таких как труд и капитал. Последствия инновационных разработок не обязательно фиксируются в прибыли одной организации. Положительное влияние исследовательских разработок детерминирует с увеличением общей факторной продуктивности. Определяющим условием создания эффективной инновационной среды является налоговое стимулирование научно-технической и внедренческой деятельности предприятий. Белорусская налоговая система в настоящее время находится под воздействием ряда негативных факторов, таких как высокий уровень теневой экономики, сокращение доходности под воздействием неблагоприятной экономической конъюнктуры, отсутствие обоснованной концепции налоговых льгот, запаздывание необходимых корректировок налогового законодательства, усложнение налоговых процедур. Следовательно, актуальность исследований, связанных с совершенствованием налогообложения инновационной деятельности Беларуси и повышением его эффективности, не вызывает сомнений.

Анализ исследований и публикаций. В зарубежной научной литературе проблема налогового стимулирования инноваций исследована достаточно подробно. Р. Холл, доктор философии Массачусетского технологического института, рассматривает результативность налоговых льгот через изменение величины расходов на НИОКР в экономике в целом. [1] Современные экономисты Фульвио Кастеллаччи и Кристин Ли исследует факторы, которые могут объяснить различия в предполагаемых эффектах применения налоговых льгот в высокотехнологичных компаниях. [2] Мария Китт, специалист по налоговым вопросам из Великобритании, уделяет внимание исследованию административного управления налоговыми льготами научно-технической и внедренческой деятельности компаний. [3] Российские ученые А. А. Яник и С.М. Попова приводят анализ современных систем налогового стимулирования научных исследований и инноваций в четырех европейских странах – Соединенном Королевстве, Нидерландах, Германии и Франции. [4] Рассматривается и анализируется зарубежный опыт

налогообложения инновационной деятельности и проблема целесообразности использования налоговых льгот как инструмента стимулирования инновационной активности в работах таких белорусских авторов, как Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская [5].

Несмотря на наличие многочисленных исследований использования налоговых льгот как способа стимулирования инновационной деятельности, рассмотрение степени и способов влияния налогообложения на экономическую эффективность деятельности субъектов пока не нашли достаточного освещения в трудах отечественных ученых, а методы налогового регулирования для стимулирования экономического развития и модернизации предприятий на основе инноваций не нашли широкого применения. Большая часть таких работ написана применительно к зарубежным странам.

Целью статьи является обоснование теоретических положений в области налогового стимулирования инновационной активности в Республике Беларусь и разработка практических рекомендаций по их реализации.

Основные результаты. Инновационное развитие зависит от государственной научно-технической стратегии, уровня развития экономики в стране, от конъюнктуры рынка, полноценного ресурсного обеспечения и эффективного менеджмента. Основные индикаторы инноваций, представленные в таблице 1, свидетельствуют о том, что Беларусь в настоящее время только определяет пути инновационного развития.

Таблица 1

Индикаторы инноваций в Республике Беларусь

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в Беларуси, в расчете на 10 000 человек населения)	1,8	1,8	1,6	0,8	0,6	0,5
Удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, процентов	21,7	22,7	21,5	20,1	18,9	19,5
Удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций промышленности, процентов	24,3	24,8	24,4	22,8	21,1	21,7
Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для мирового рынка, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, процентов	1,1	0,7	0,6	1,2	1,8	0,5

Источник: [1, с. 32]

Отсутствие необходимых ресурсов, направляемых на инновации и технологии, на промышленных предприятиях, является одной из основных причин, объясняющих низкую результативность отечественной инновационной системы. Доля государственных расходов на НИОКР составляет 0,17 процентов ВВП, доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) – 0 процентов. [6, с. 133] Все это свидетельствует о необходимости ускоренного осуществления государственной стратегии поддержки НИОКР и инноваций в Беларуси.

Налоговые инструменты можно рассматривать как определяющий механизм стимулирования активности компаний в области инновационного развития. В условиях глобализации мировой экономики и международной конкуренции многие страны за счет льготного налогового режима имеют возможность привлечь лучших учёных и самые передовые инновационные предприятия.

Ориентиры в сфере инновационного развития в Беларуси обусловлены рядом национальных нормативных правовых актов, определяющих в целом инструменты и методы белорусской государственной инновационной политики [7] и обозначающих в качестве основной ее цели создание благоприятных социально-экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. [8]

Основные меры по налоговому стимулированию инновационной деятельности в целом одинаковы, однако каждая страна имеет свои особенности в развитии, способах и условиях применения этих рычагов воздействия. Во многом это определяется современным состоянием налоговой системы государства, спецификой развития и задачами регулирования тех или иных сегментов национальной инновационной системы. Но в любом случае использование позитивного мирового опыта, при условии его адаптации к условиям экономического развития каждой страны, способствует повышению эффективности государственной инновационной политики.

Основными мерами налогового стимулирования в странах с рыночной экономикой являются:

- налоговое стимулирование в связи с проведением НИОКР (США, Корея, Япония, КНР, Индия, Ирландия, Финляндия, Нидерланды);
- налоговые каникулы (КНР, Индия, Израиль);
- стимулы для венчурного капитала (КНР, Малайзия, Сингапур);
- налоговые льготы по операциям с объектами интеллектуальной собственности (Кипр, Ирландия);
- косвенное налогообложение (Япония, КНР, Индия).

Очевидно, что одни и те же налоговые льготы в каждой стране имеют свои особенности применения, поэтому прямое использование опыта, даже стран, наиболее близких Беларуси по структуре экономики или по темпам развития, невозможно. Необходимо определить приоритеты поддержки в использовании инструментов налогового стимулирования с точки зрения субъектов поддержки. Кроме этого, не во всех европейских странах налоговые рычаги превратились в ключевой инструмент государственной инновационной политики. В Испании и Португалия они занимают решающие позиции среди мер помощи развитию компаний, в Бельгии, Италии и Ирландии приоритеты отдаются прямым видам государственной помощи. Избирательно применяются инструменты налогового стимулирования и в таких странах, как Германия, Финляндия, Швеция, при этом национальные компании отличаются высокой степенью активности в сфере исследований и нововведений. [9] В этих странах акцент делается на совершенствовании общего налогового режима для предпринимательства, что способствует их инновационному развитию.

Очевидно, что применение налогового стимулирования способствует развитию и совершенствованию механизмов финансового обеспечения инновационной деятельности. Однако предоставлению льгот по уплате налогов и сборов как инструменту повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов в Республике Беларусь свойственны определенные проблемы:

- увеличение налоговых льгот может приводить к злоупотреблениям для уменьшения компаниями своих налоговых обязательств. Например, разделение компании на несколько малых фирм для получения льгот, предназначенных малому бизнесу. В определенных случаях, сохраняя равные условия налогообложения, целесообразнее субсидировать инновационные компании напрямую;

– в действующем Налоговом кодексе РБ не предусмотрено прямое стимулирование потребителей наукоемкой продукции, хотя именно они определяют спрос на нее;

– отсутствуют налоговые льготы для компаний, использующих результаты научно-технической деятельности и объекты интеллектуальной собственности как результаты инновационной деятельности.

Рассмотрим экономическое содержание и состав налоговых льгот, которые применяются в Беларуси. Определение налоговых льгот дается в ст. 43 Налогового кодекса Республики Беларусь (НК РБ): «Налоговыми льготами признаются предоставляемые отдельным категориям плательщиков преимущества по сравнению с другими плательщиками, включая возможность не уплачивать налог, сбор (пошлину) либо уплачивать их в меньшем размере». [10] С экономической точки зрения, налоговые льготы позволяют создавать благоприятные условия субъектам экономических отношений, для осуществления ими инновационной деятельности. При этом фискальная функция налогов трансформируется в стимулирующую. В Беларуси основными применяемыми налоговыми льготами являются:

– освобождение от налога на добавленную стоимость оборотов по реализации на территории Республики Беларусь научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ (НИОКР), зарегистрированных в государственном реестре и имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, сведения о которых содержатся в государственном реестре прав на результаты научной и научно-технической деятельности, а также материальных объектов, относящихся к этим правам, если реализация имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности одновременно сопровождается передачей таких объектов (ст. 94 НК РБ);

– освобождение от обложения налогом на прибыль прибыли организаций, полученной от реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными и высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров Республики Беларусь (ст. 140 НК РБ);

– применение пониженной ставки налога на прибыль в размере 5 процентов уплачиваемой членами научно-технологической ассоциации, созданной в соответствии с законодательством Белорусским государственным университетом, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке (ст. 142 НК РБ);

– применение пониженной ставки налога на прибыль в размере 10 процентов научно-технологическими парками, центрами трансфера технологий, резидентами научно-технологических парков (ст. 142 НК РБ);

– освобождение резидентов Парка высоких технологий от налога на прибыль и налога на добавленную стоимость [11]

– применение пониженной ставки при уплате подоходного налога с физических лиц в размере 9 процентов. (ст. 173 НК РБ). Также взносы в Фонд социальной защиты населения рассчитываются от средней зарплаты по стране, а не от фактической заработной платы;

– освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость, налогом на прибыль и подоходным налогом с физических лиц оборотов и прибыли (доходов) резидентов Парка высоких технологий от деятельности по майнингу, созданию, приобретению, отчуждению токенов. При этом суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные при приобретении (уплаченные при ввозе) товаров (работ, услуг), имущественных прав, связанных с осуществлением таких деятельности и операций, вычету не подлежат [12];

– освобождение от обложения подоходным налогом с физических лиц доходов от деятельности по майнингу, приобретения (в том числе в порядке дарения), отчуждения токенов за белорусские рубли, иностранную валюту, электронные деньги и (или) обмена

на иные токены. При этом расходы физических лиц – индивидуальных предпринимателей от таких деятельности и операций не учитываются при налогообложении доходов, полученных от осуществления предпринимательской деятельности [12];

– освобождение от налогообложения налогом при упрощенной системе налогообложения выручки от отчуждения токенов путем их обмена на иные токены; налогом на прибыль – прибыль от отчуждения токенов путем их обмена на иные токены. При этом выручка и затраты (расходы) по таким операциям не учитываются для целей исчисления и уплаты налога на прибыль [12].

Очевидно, что все эти меры оказывает положительное влияние на развитие инноваций, однако, представляется возможным дополнение их налоговыми стимулами, которые будут способствовать более успешному развитию инновационной деятельности в Беларуси.

Основной составляющей расходов научных и инновационных организаций в Беларуси являются расходы на оплату труда (таблица 2), обуславливающие соответствующий размер отчислений в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН). За счет средств фонда финансируется пенсионное и социальное обеспечение. В настоящее время в Беларуси применяется высокая ставка отчислений в ФСЗН, которая равна 34 процентам от фонда оплаты труда. Поэтому налоговая нагрузка инновационных организаций оказывается значительной.

Таблица 2

Затраты на научные исследования и разработки, (млн. бел. рублей)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Внутренние затраты на научные исследования и разработки	2 081884	3 537757	4 372305	4 073119	4 495431	475344
в том числе:						
внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки	1 61949	3 059732	4 111112	3 809277	4 299646	458329
в том числе:						
затраты на оплату труда	671 261	1 248186	1 593926	1 698892	1 803751	198834
отчисления на социальные нужды	218 628	411 275	524 606	556 904	585 776	64 075
капитальные затраты на научные исследования и разработки	462 735	478 025	261 193	263 842	195 785	17 015

Источник: [1, с. 32]

Для того чтобы компании смогли осуществлять инновационную деятельность необходимы свободные финансовые ресурсы, которые могут быть высвобождены вследствие снижения налоговой нагрузки, этим и объясняется эффективность налогового стимулирования. В целях стимулирования компаний к участию в научно-технической и инновационной деятельности предлагается предоставить право на льготу по НИОКР работодателям, которые выполняют обязанности налоговых агентов по удержанию подоходного налога с заработной платы и взносов в ФСЗН в случае, если у таких работодателей имеются сотрудники, осуществляющие научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Научные исследования и опытно-конструкторские разработки, в отношении которых может быть применена такая льгота, должны производиться за счет собственных средств компании. Для получения льготы компании и индивидуальные предприниматели должны самостоятельно подавать заявки в специально созданный комитет при Министерстве экономики Республики Беларусь, который может определять степень соответствия

каждого проекта требованиям в отношении новизны. Предлагаемая льгота может предоставить возможность уменьшения ставки взносов в ФСЗН на 40 процентов, а для вновь создаваемых малых и средних инновационных компаний размер уменьшения целесообразно увеличить до 60 процентов. Льгота может применяться и индивидуальными предпринимателями. Предлагаемая мера нацелена на стимулирование инновационной деятельности компаниями, которые не имеют прибыли или ее уровень незначителен. Данная льгота будет способствовать дополнительным инвестициям в человеческий капитал.

Кроме этого, предлагается включать затраты налогоплательщика на государственную регистрацию результатов интеллектуальной деятельности в отношении изобретений и полезных моделей в размере фактических расходов с коэффициентом 2 в первоначальную стоимость амортизируемого нематериального актива. При этом срок полезного использования таких объектов нематериальных активов предлагается установить не более одного года.

В Республике Беларусь слабо развит сектор малого инновационного предпринимательства. В целях оказания таким субъектам адресной государственной поддержки в форме налоговых льгот необходимо установление статуса «инновационное малое предприятие» для малых фирм, включая вновь создаваемые. Такой статус должен предоставляться сроком не более чем на пять лет. Следует четко определить критерии инновационного малого предприятия, учитывая объемы затрат на исследования и разработки. Для вновь созданных компаний, не имеющих финансовой истории, такой статус может присуждаться по итогам внешнего аудита.

Предложенные меры призваны улучшить денежные потоки инновационных компаний и снизить их издержки.

В настоящий момент проблема повышения эффективности льготного налогообложения предполагает формирование концепции налогового стимулирования инновационной деятельности и разработку методических подходов для оценки экономической эффективности налоговых методов стимулирования инновационной деятельности. Процесс построения инновационной экономики должен базироваться при применении системы инструментов и способов государственной поддержки, при этом налоговому стимулированию должно отводиться первостепенное значение.

Список использованной литературы:

1. Hall В.Н., Reenen J. (2000) How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A New Review of Evidence. *Research Policy*, vol. 29, pp. 449-469.
2. Castellacci F., Mee Lie Ch. (2015) Do the effects of R&D tax credits vary across industries? A meta-regression analysis. *Research Policy*, vol. 44, Issue 4, pp. 819-832.
3. Kitt M. (2016) *Research and Development Tax Reliefs*, Second Edition. Bloomsbury Publishing.
4. Яник А.А., Попова С.М. Новое в налоговом стимулировании инноваций: опыт ряда европейских стран / А.А. Яник, С.М. Попова // *Налоги и налогообложение*. – 2015. – № 11. – С. 908-919.
5. Давыденко Е. Л. Европейские страны с малой экономикой. Особенности внешней торговли и инновационного развития / Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская. – Минск: БГУ, 2015. – 275 с.
6. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, пред. редкол. И.В. Медведева – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – с. 138.
7. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 31 января 2017 года №31 (В редакции Указов Президента Республики Беларусь от 25.07.2017 г. №258, 30.11.2017 г. №428. – Минск: Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 01.08.2017, 1/17181; 02.12.2017, 1/17378.
8. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3: с изм. и доп. от 11 мая 2016 г. № 364-3. – Минск : Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 17.05.2016, 2/2362.
9. The Impact of R&D Tax Incentives on R&D Costs and Income Tax Burden Christina Elschner and Christof Ernst. Discussion Paper No. 08-124. <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp08124.pdf>.

10. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть), 19 декабря 2002 г: с измен. и доп.: от 1 января 2018 г. № 166-З // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс]/ Национальный Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2018.

11. О Парке высоких технологий [Электронный ресурс]: Декрет Президента Респ. Беларусь, 22 сент. 2005 г., № 12 : в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 03.11.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

12. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 – Минск : Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.12.2017, 1/17415.

References:

1. Hall B.H., Reenen J. (2000) How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A New Review of Evidence. *Research Policy*, vol. 29, pp. 449-469.
2. Castellacci F., Mee Lie Ch. (2015) Do the effects of R&D tax credits vary across industries? A meta-regression analysis. *Research Policy*, vol. 44, Issue 4, pp. 819-832.
3. Kitt M. (2016) *Research and Development Tax Reliefs*, Second Edition. Bloomsbury Publishing.
4. Yanik A.A., Popova S.M. (2015) *Novoe v nalogovom stimulirovanii innovatsiy: opyt ryada evropeyskikh stran* [New in tax incentives of innovations: experience of a number of the European countries]. *Taxes and taxation*, vol. 11, pp. 908-919.
5. Davydenko E.L., Botenovskaya E.S. (2015) *Yevropeyskie strany s maloy ekonomikoy. Osobennosti vneshney torgovli i innovatsionnogo razvitiya* [The European countries with small economy. Features of foreign trade and innovative development]. Minsk: BSU. (in Belarus)
6. National statistical committee of Republic of Belarus (2017) *Nauka i innovatsionnaya deyatel'nost' v Respublike Belarus: statisticheskiy sbornik* [Science and innovative activity in Republic of Belarus: statistical collection]. Minsk: National statistical committee of Republic of Belarus, p. 138.
7. About the State program of innovative development of Republic of Belarus for 2016-2020: The Decree of the President of Republic of Belarus, January 31, 2017 No. 31 (In edition of the Decrees of the President of Republic of Belarus from 7/25/2017 No. 258, 11/30/2017 No. 428. Minsk: National legal Internet portal of Republic of Belarus, 8/1/2017, 1/17181; 12/2/2017, 1/17378.
8. About the state innovative policy and innovative activity in Republic of Belarus: The Law of Republic of Belarus, July 10, 2012 No. 425-3: with amendments and additions from May 11, 2016 No. 364-Z. Minsk: National legal Internet portal of Republic of Belarus, 5/17/2016, 2/2362.
9. Elschner, Christina, and Ernst, Christof (2008) The Impact of R&D Tax Incentives on R&D Costs and Income Tax Burden. ZEW Discussion Paper No. 08-124. Available at: <http://www.zew.de/PU68082-1> (accessed 02 April 2018).
10. Tax Code of Republic of Belarus (General part), December 19, 2002: with amendments and additions from January 1, 2018 No. 166-Z. Minsk: the Standard Belarus [An electronic resource] / the National Center of legal information of Republic of Belarus.
11. About the Park of high technologies: Decree of the President of Republic of Belarus, September 22, 2005, No. 12: in an edition of the Decree of the President of Republic of Belarus from 11/3/2014. Minsk: the Standard Belarus [An electronic resource] / the National Center of legal information of Republic of Belarus.
12. About development of digital economy: The Decree of the President of Republic of Belarus, December 21, 2017, No. 8. Minsk: National legal Internet portal of Republic of Belarus, 12/27/2017, 1/17415.

Barsegian Lilia Mikhaylovna

senior teacher

State Institute of Management and Social Technologies of the Belarusian State University

TAXATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF BELARUS: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

Abstract.

The lack of the necessary resources directed to innovations and technology at the enterprises is one of the main reasons explaining low effectiveness of the Belarusian innovative system. It demonstrates the need to accelerate an implementation of the state strategy of scientific research and innovations support in Belarus. Tax tools are the defining mechanism of stimulation of activity of the companies in the field of innovative development.

Reference points in the sphere of innovative development in Belarus are fixed by a number of national regulations, in which are defined the tools and methods of the Belarusian state innovative policy. And it's main objective is to create favorable social-economical, organizational and legal conditions for innovative development and to increase the competitiveness of national economy.

It is inefficient to make use of experience of application tax benefits by foreign countries directly, including those relatives of Belarus on structure of economy or on rates of development. It is necessary to define priorities of support in use of instruments of tax incentives from the point of view of subjects of support.

The certain problems are peculiar to the granting privileges on payment of taxes and fees as the instrument of increase in innovative activity of economic entities in Republic of Belarus:

- the increase in tax benefits can lead to abuses for reduction of the tax obligations by the companies;
- direct stimulation of consumers of the knowledge-intensive production isn't provided in the existing Belarusian legislation, at the same time they define demand for this products.

The article considers the economic maintenance and structure of tax benefits, which are applied in Belarus. The author offered to add them with tax incentives, which will contribute to more successful development of innovative activity. To stimulate the companies to participate in scientific, technical and innovative activity it is offered to grant the right for a privilege on scientific research and development to those employers, who carry out duties of tax agents on deduction of income tax from the salary and contributions to the Fund of social protection in case if such employers have employees who are carrying out scientific research and developments. Scientific research and developments to which such privilege can be applied have to be carried out at the expense of own company funds. To receive the privilege, the company and individual entrepreneurs have to submit independently applications to specially created organization at the Ministry of Economics of Republic of Belarus, which can define for each project the degree of novelty's compliance in comparison to the established requirements. The offered privilege can give an opportunity of reduction of a rate of contributions to the Fund of social protection for 40 percent, and for the newly created small and medium-sized innovative companies it is expedient to increase the amount of reduction to 60 percent. The proposed measure is aimed to stimulate the innovative activity by the companies, which have no profit or its level is insignificant. Besides, this privilege promotes additional investments into the human capital.

It is also offered to include expenses, which are incurred by the taxpayer on the state registration of results of intellectual activity on inventions and useful models, at a rate of the actual expenses with coefficient 2 in the initial cost of a depreciable non-material asset. At the same time, it is offered to establish useful service of such objects of intangible assets no more than one year.

For rendering targeted state support to subjects of small innovative business in the form of tax benefits, the establishment of the status of "the small innovative company" for small firms is offered, including newly created. Such status has to be provided for no more than for five years. It is necessary to define accurately the criteria of "the small innovative company", considering volumes of costs of research and development. For again created companies, which don't have financial history, such status can be awarded following the results of external audit.

The proposed measures are designed to improve cash flows of the innovative companies and to lower their expenses.

The formation of the concept of tax incentives of innovative activity and the development of methodical approaches for assessment of economic efficiency of tax methods of stimulation of innovative activity is necessary at the moment in Belarus.

Keywords: innovation activity; tax law; the tax system; tax mechanism; regulation; tax incentives; tax breaks; innovative small businesses

*Одержано редакцією 22. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 26.03.2018 р.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Адамовська Вікторія Сергіївна, к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна

Барсегян Лилия Михайловна, старший преподаватель, Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Беларусь

Витко Франц Петрович, к.э.н., доцент, доцент кафедри економіки и управління бизнесом, Государственный институт правления и социальных технологий Белорусского государственного университета, Беларусь

Врубель Юзеф, доктор, Академія Національної Оборони (м.Варшава, Польща)

Гарасюк Ольга Анатоліївна, к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна

Гонта Дарина Сергіївна, студентка, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Демідова Анна Андріївна, магістрант, ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна

Добрик Лілія Олександрівна, к.е.н., доцент, докторант, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна, Україна

Іванченко Володимир Вікторович, студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», Україна

Коліщук Олена Валеріївна, аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Кривда Олена Віталіївна, к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», Україна

Лищенко Маргарита Олександрівна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри статистики, АГД та маркетингу, Сумський національний аграрний університет

Плескач Жанна, доктор, Академія Національної Оборони (м.Варшава, Польща)

Подлужна Наталія Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», Україна

Придятько Елла Миколаївна, викладач, Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Покровськ, Україна

Прощаликіна Аліна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Семененко Олена Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Україна

Сторожук Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Університет державної податкової служби України, Україна

Тульчинський Ростислав Володимирович, к.е.н., доцент, ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая», Україна

Чешук Віктор Олександрович, аспірант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Україна

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

Добрик Л. О. Передумови і чинники впливу на соціально-економічний розвиток регіону	3
Тульчинський Р. В. Класифікаційні ознаки нового регіоналізму	11
Pleskacz Ż., Wróbel J. Działania samorządu terytorialnego na rzecz rozwoju infrastruktury logistycznej	17
Гонта Д. С., Прошаликіна А. М. Особливості безробіття в Україні та його вплив на відтворювальний процес.....	26
Витко Ф. П. Государственно-частное партнерство в республике Беларусь: проблемы развития	34

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Демідова А. А., Адамовська В. С., Гарасюк О. А. Ефективний імідж сучасного політичного діяча в контексті публічного управління та адміністрування	41
Лищенко М. О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства.....	49
Придятько Е. М. Вплив зовнішніх умов забезпечення ефективності процесу формування персоналу промислового підприємства.....	57
Семененко О. В. Основні напрями і методи менеджменту з удосконалення організаційної культури підприємства	70
Сторожук Т. М. Елементи облікової політики підприємств щодо інших необоротних матеріальних активів	79
Чешук В. О. Діагностування рівня розвитку будівництва в Україні.....	87
Іванченко В. В., Кривда О. В. Економічна ефективність розвитку персоналу підприємства	95

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Подлужна Н. О. Змістовна наповненість та проблематика інформаційного забезпечення формування економіки знань в Україні	102
Коліщук О. В. Життєвий цикл інновації	111
Барсеґян Л. М. Налогообложение инновационной деятельности Беларуси: проблемы и направления совершенствования.....	118

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE REFORM

Dobryk L. Prerequisites and factors of influence on the socio-economic development of the region.....	3
Tulchinsky R. Classification features of new regionalism	11
Pleskacz Ż., Wróbel J. Activities of territorial self-government bodies for development of logistic infrastructure	17
Honta D., Proschalykina A. Features of unemployment in Ukraine and its influence on the reprocessing	26
Vitko F. Public-private partnerships in Belarus: ways and problems of development.....	34

ENTERPRISE. MANAGEMENT. MARKETING

Diemidova A., Adamovska V., Garasiuk O. Effective image of modern politician in the context of public management and administration.....	41
Lyshenko M. Analysis of financial stability of the enterprise as a element to provide financial stability of the business of the enterprise.....	49
Pridatko E. Influence of external conditions for ensuring the efficiency of the process of the formation of personnel of industrial enterprises	57
Semenenko O. The main directions and methods of management to improve the organizational culture of the enterprise	70
Storozhuk T. Elements of the accounting policy of the enterprise regarding other non-current material assets.....	79
Cheshuk V. Diagnostics development of construction in Ukraine	87
Ivanchenko V., Kryvda O. Economic efficiency of development of the enterprise personnel	95

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Podluzhna N. Content future and problems of informational support for formation of economics knowledge in Ukraine	102
Kolishchuk O. The life cycle of innovation.....	111
Barsegian L. Taxation of innovative activity of Belarus: problems and directions of improvement.....	118

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія «Економічні науки»
№ 2. 2018

Відповідальний за випуск
Кукурудза І.І.

Відповідальний секретар
Процаликіна А.М.

Підписано до друку 16.04.18. Формат 84x108/16. Гарнітура Таймс
Папір офсет. Ум. друк. арк. 14,0. Тираж 300 пр. Зам. №

Видавець і виготівник – лабораторія кафедри видавничої справи,
редагування та теорії інформації
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького.

Адреса: 18000, м. Черкаси, бул. Шевченка, 81, кімн. 117,
Тел. (0472) 37-13-16, факс (0472) 37-22-33,
e-mail: vydav@cdu.edu.ua, <http://www.cdu.edu.ua>
Свідоцтво про внесення до державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК №3427 від 17.03.2009 р.