

РОЗВИТОК КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ ЯК ЧИННИК СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

І. Назаркевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: nazigor22@gmail.com*

Розглянуто місце креативних галузей в економічному розвитку держави. Обґрунтовано вплив креативних галузей на формування нової моделі економічного зростання національної економіки на основі принципів сталого розвитку. Проаналізовано основні показники стану та динаміки творчого сектору у провідних країнах ЄС та Україні. Визначено нормативно-правове забезпечення розвитку креативних галузей у законодавстві України. Запропоновано заходи структурної модернізації національної економіки на основі важелів стимулювання розвитку креативних галузей.

Ключові слова: креативні галузі, структурна трансформація, IT-галузь, експорт, імпорт, творчі товари, економічний розвиток.

Соціально-економічна нестабільність в Україні в 90-х рр. призвела до серйозних деструктивних зрушень, що призвели до істотних негативних наслідків, а саме падіння обсягів національного виробництва, зростання інфляції, зниження рівня матеріального добробуту населення, банкрутство і зникнення тисяч виробничих підприємств і як наслідок зміна структури економіки. З індустріального типу економіка України почала перетворюватися на аграрно-сировинний придаток глобальних ринків. Тому в таких умовах ключовим моментом здійснення структурних перетворень в економіці України має бути перенесення акценту на людський ресурс, як головну компоненту національного багатства. Передусім це стосується розвитку креативних галузей національної економіки як найбільш інтелектуальнісних.

Питання розвитку креативного сектору національної економіки стає все актуальнішим зважаючи на ряд характерних для XXI століття особливостей, а саме, зростання попиту на інноваційні блага, прагнення бути винятковим і впізнаним в глобальному середовищі, необхідності зменшення споживання природних ресурсів, збільшення самозайнятості населення в нетрадиційних галузях економіки, і загалом зростання матеріального добробуту.

Зростання глобальної діджиталізації розширює можливості людини в доступі до ресурсів, споживчих благ, інформації та самореалізації. В цілому це дає можливість заробляти на генеруванні та реалізації ідей як окремому індивіду чи господарюючому суб'єкту, так і державі загалом. А отже роль креативних індустрій у забезпеченні економічного зростання і розвитку країни невпинно збільшується, що у свою чергу має стати стратегічним вектором і каталізатором структурної трансформації усієї національної економіки.

Вагомий внесок у дослідження теорії та практики розвитку креативних індустрій в Україні внесли такі вчені: М. Кічурчак, І. Кукса, О. Пархоменко, Т. Петухова, К. Синякова, Ю. Ушкаренко, А. Чмут та інші дослідники. Проте, незважаючи на досить ґрунтовні дослідження вчених з даної проблематики, в їх роботах недостатньо приділено уваги ролі креативних індустрій в структурній трансформації національної економіки на засадах моделі сталого розвитку.

Метою статті є дослідження розвитку креативної економіки та її впливу на структурну модернізацію економіки України в умовах формування моделі сталого розвитку.

Креативна економіка визнана одним із секторів з найвищим прогресом у світі, що пропонує високий потенціал щодо якісного створення робочих місць та отримання доходу, а також з точки зору доходів від експорту. Це становить понад 3% світового ВВП та 30 мільйонів робочих місць [1, с. 2].

Для високорозвинених країн креативна економіка є не лише додатковим джерелом економічного зростання, але й засобом забезпечення вищого ступеня розвиненості й стабільності суспільства, в якому основним фактором розвитку є творча активність населення.

Наприклад, Великобританія, у 2016 році експортувала обсяг креативної продукції на суму у понад 27 мільярдів фунтів стерлінгів або приблизно 11 % усього експорту з Великої Британії. Загалом, частка креативних галузей у ВВП Великої Британії, становить приблизно 5-6 % [2].

Кожне восьме підприємство Великої Британії – це креативні підприємства, які разом генерують для британської економіки 117,5 млрд фунтів стерлінгів валової доданої вартості (ВДВ) – це більший економічний внесок, ніж автомобільна, аерокосмічна та нафтогазова промисловість разом узяті. Але більше того, вони стимулюють та реалізують інновації, здійснюють значний соціальний вплив та вкладають значні кошти у відродження громад у всій Великобританії [3].

Незважаючи на те, що Велика Британія є лідером з розвитку креативного сектору в Європі, не набагато відстають у цьому компоненті й інші провідні країни ЄС, передусім йдеться про Німеччину та Францію. Загалом у цих країнах 5 млн осіб, що працюють у секторі креативної економіки, генерують понад 300 млрд євро ВДВ. (див. табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники стану креативних індустрій у високорозвинених країнах

	Велика Британія	Німеччина	Франція
Валова додана вартість, млрд. євро	117,5	102,4	84
Кількість зайнятих, млн. осіб	2	1,68	1,3
Кількість підприємств, тис. од.	284	254,7	

Джерело: складено на основі [3-5].

В цілому, у 2015 році експорт креативних товарів і послуг з Європейського Союзу становив 171 млрд дол. США, що вдвічі перевищило обсяг експорту у 2002 р. (85 млрд дол. США). Отже, середньорічні темпи приросту експорту креативних благ складають 5,5 відсотка для Європейського Союзу (за 2002–2015 роки). Крім цього, у креативному секторі Європейського Союзу працюють майже 12 мільйонів людей [6].

Україна володіє великим, але поки в недостатній мірі реалізованим потенціалом розвитку креативної економіки. В даний час внесок креативних індустрій у ВВП країни становить близько 3 %, в той час як в середньому у світі цифра становить 6,6 %, а в розвинених країнах досягає 8-12 % [7].

За методологією ЮНЕСКО у період з 2010 по 2014 рр. середньорічні темпи зростання українського експорту креативних товарів і послуг становили 9,2 %, а частка зайнятих в креативних індустріях від загальної кількості зайнятих в Україні становила 3,17 % [6, с. 420].

Позитивним в розвитку креативних індустрій можна відзначити поступове зростання обсягів виробництва креативних благ в економіці України, що також свідчить про розвиток ринку креативної продукції. Ще одним позитивом є те, що обсяги експорту переважають обсяги імпорту креативних благ у вітчизняній економіці. Негативним моментом є те, що внутрішній ринок достатньо чутливий до рецесійних шоків, що також досить чітко видно з динаміки експорту та імпорту креативної продукції в економіці України (див. рис. 1).

Ключовим фактором розвитку креативного сектору в економіці України є стрімке піднесення ІТ-галузі. Так, за дослідженнями компанії “Global Logic Україна” у середньому в Україні ІТ-індустрія зростає на 20-25 % щорічно. Зокрема, до кінця 2019 року тільки експорт комп’ютерних послуг принесе в економіку України близько 3,5 млрд дол. США. Разом з тим, за даними Асоціації

“IT Ukraine” сьогодні на ринку налічується понад 160 тис. фахівців, що на 22 % більше, ніж роком раніше.

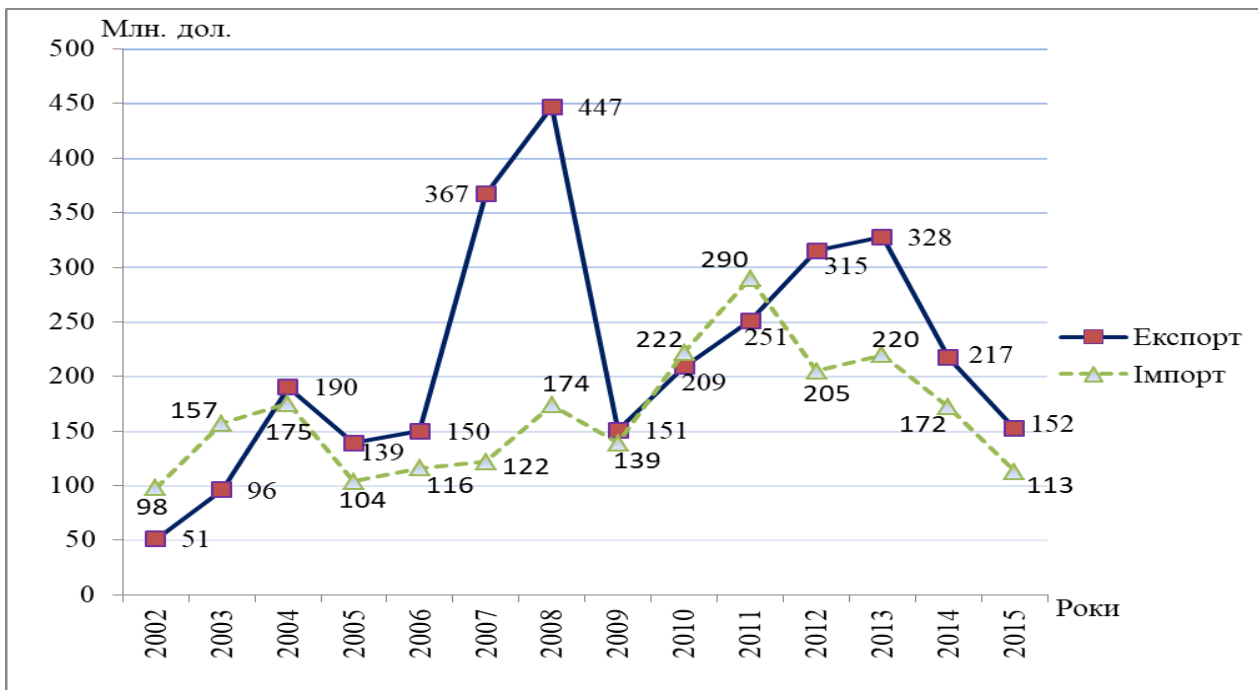


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту креативної продукції в економіці України, 2002-2015 рр., млн дол. США.

Джерело: складено на основі [7].

Незважаючи на те, що державна структурна політика не знайшла належного відображення у вітчизняному законодавстві, креативний сектор економіки все ж має певне нормативно-правове забезпечення. Так, згідно Закону України “Про культуру” креативні індустрії визначаються як види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості і робочих місць через культурне (мистецьке) та / або креативне вираження, а їх продукти і послуги є результатом індивідуальної творчості [8].

Важливим кроком розвитку креативного сектору в Україні є прийняття розпорядження “Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій”.

Документом визначено перелік видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій, відповідно до Національного класифікатора України. Перелік охоплює види економічної діяльності у сфері креативних індустрій на етапі створення креативного продукту у таких секторах: візуальне, сценічне, аудіальне, аудіовізуальне мистецтво; дизайн; література і видавнича діяльність; нові медіа та ІТ; архітектура й урбаністика; реклама, маркетинг і PR; бібліотеки, архіви та музеї; народні художні промисли [9].

Даний перелік відповідає класифікаційній типологізації ЮНКТАД, згідно якого креативні індустрії знаходяться на перетині мистецтва, культури, бізнесу та технологій.

Застосування переліку дасть змогу ідентифікувати креативні індустрії у структурі української економіки і створить передумови для отримання статистичної інформації щодо стану креативних індустрій. Оскільки креативні індустрії мають позитивний вплив на економіку, соціальну інтеграцію, гуманітарну сферу, використання переліку уможливить кількісне та якісне розуміння щодо внеску креативних індустрій у ВВП, працевлаштування, підприємницьку діяльність, децентралізацію, культурні та освітні процеси [9].

Згідно Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 265-р Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій було визначено

широкий перелік таких галузей. Фактично усі можливі з переліку креативних індустрій в країнах ЄС були відображені в українському законодавстві (див. табл. 2).

Таблиця 2

Визначення і види творчих індустрій. Порівняльна таблиця по країнах

Використовуваний термін	Україна	Велика Британія	Німеччина	Іспанія	Франція
Креативні індустрії	Креативні індустрії	Креативні індустрії	Культурні і креативні індустрії	Культурні індустрії	Культурний сектор
Архітектура	*	*	*		*
Аудіо-візуалізація (кіно, ТБ, радіо)	*	*	*	*	*
Виконавчі мистецтва	*	*	*	*	*
Бібліотеки	*			*	*
Дизайн	*	*	*		
Арт-ринок / Візуальні мистецтва	*	*	*	*	*
Видавнича справа	*	*	*	*	*
Мода	*	*			
Комп'ютерне програмування / Мультимедіа	*	*	*		
Музеї / Культурна спадщина	*			*	*
Музика	*	*	*	*	*
Ремесла і прикладне мистецтво	*	*			
Реклама	*	*	*		

Джерело: складено на основі: [10, с. 39; 11].

Проте не зважаючи на таку всеохоплюючу формалізацію галузей креативного сектору, рівень їх розвитку, і відповідно внесок у соціально-економічне становище України залишається ще недостатньо високим. Хоча за індексом глобальної креативності Україна посідає 45-те місце зі 139, що є досить високим показником і свідчить про доволі значний потенціал у цій сфері.

Так, скажімо у порівнянні з Польщею, яка в останні роки має найвищі темпи економічного зростання в Європі та входить у топ-10 європейських експортерів креативних благ на глобальний ринок, за міжнародними індексами, що характеризують креативний потенціал національної економіки, Україна перебуває з нею в одній групі країн (див. табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинги України та Польщі за міжнародними індексами, що відображають креативність в національних економіках

Рейтинг	Україна	Польща
Global Creativity Index / 2015	45	46
Global Talent Competitiveness Index / 2019	63	42
Global Innovation Index / 2019	47	39
Human Capital Index / 2018	50	30

Джерело: складено на основі [12-15].

За результатами дослідження, що проводилося в Україні за методологією “Індикаторів впливу культури на розвиток” в межах програми “Культура і креативність”, креативні індустрії забезпечують 4% ВВП держави. Однак налагодження екосистеми, в якій будуть розвиватися

креативні індустрії, неможливе без підтримки європейських партнерів. За останні роки Україна стала учасником кількох міжнародних програм, які зокрема передбачають експертну підтримку в галузі культури, гранти на креативні проекти, мобільність, технічну допомогу. Це такі програми, як “Культура і креативність: програма ЄС і Східного партнерства” (2015-2018), “Креативна Європа” (2014-2020), “Мости культури” (Culture Bridges – 2017-2020), п’ятирічна ініціатива “Креативна іскра” (Creative Spark) [16].

Отже, ключову роль у розвитку креативних індустрій за кордоном відіграє програмно-цільовий інструмент міжнародної та державної підтримки творчого сектору. Однак, на сучасному етапі важливе місце в розвитку креативної інфраструктури та її позитивного впливу на усю систему національної економіки мають відігравати також креативні хаби.

Креативні хаби – це місця для роботи, зустрічей, навчання та взаємодії, де обмінюються знаннями. Вони беруть на себе різні функції та пропонують різноманітні товари та послуги: робочі місця та офіси, майстер-класи та семінари, наставництво та тренінги, бізнес-клуби, координаційні заходи, “мозкові штурми” тощо. Хаби насамперед сприяють реалізації проектів, розвитку бізнесу та побудові спільнот. Креативні хаби – це нові майданчики або організації для цього сектора, оскільки вони є універсальними та гнучкими платформами для експериментів та взаємодії [17, с. 26].

Позитивний вплив креативних хабів на структуру економіки виражається у збільшенні кількості об’єктів інтелектуальної власності, і як наслідок, інновацій, зростанні обсягу соціального капіталу, дифузії знань та впровадженні їх в реальний сектор економіки.

Крім розвитку хабів як творчих просторів, необхідно також забезпечити прийняття державної програми розвитку креативних індустрій на 2020-2030 роки, в рамках якої державою буде проводитися цілеспрямована робота щодо формування і розвитку креативного сектора української економіки. До інструментів державної підтримки креативного підприємництва можна віднести наступні: надання пільгових кредитів і податкових преференцій; створення творчих просторів для креативних підприємців та надання виробничих і офісних приміщень в оренду за низькими ставками; вдосконалення системи захисту інтелектуальної власності; створення фонду підтримки стартапів та фінансування креативних ініціатив і комерціалізації технологій, розвиток публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері.

Ще одним інструментом розвитку творчого сектору в Україні може бути ревіталізація мікрорайонів міст. Тобто перетворення окремих міських зон (промислових чи спальних) в громадські креативні простори, де мешканці та гості міста можуть проводити тематичні заходи, майстер-класи, інсталяцію культурних творів, розміщення інтерактивних культурних майданчиків тощо.

Таким чином, креативні індустрії мають стати двигуном структурної модернізації економіки України, підвищення ділової активності, покращення інвестиційного клімату та забезпечити їй високий рівень конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Список використаної літератури

1. Culture for the Future Creativity, Innovation and Dialogue for Inclusive Development, Brussels, 16-17 June 2019. – 14 p.
2. DCMS Sectors Economic Estimates 2016: Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/statistics/dcms-sectors-economic-estimates-2016-trade>.
3. For a recent report of the role the creative industries play in driving growth and innovation, see “The Design Economy 2018: The state of design in the UK”. Design Council. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.designcouncil.org.uk/resources/report/design-economy-2018>.
4. Сайт Федерального міністерства економіки та енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bmwi.de.
5. Сайт організації “Креативна Франція” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://francecreative.org/>.
6. Creative economy outlook: Trends in international trade in creative industries (2002–2015). Country profiles (2005–2014). // UNCTAD. 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2018d3_en.pdf.

7. United Nation Conference on Trade and Development UNCTADSTAT Creative Economy. [Електронний ресурс]. 2016. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?-IF_ActivePath=P,10&sCS_ChosenLang=en.
8. Про культуру: Закон України від 14.12.2010 № 2778-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 24, ст.168.
9. Уряд затвердив перелік видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-zatverdiv-perelik-vidiv-ekonomichnoyi-diyalnosti-yaki-nalezhat-do-kreativnih-industrij>.
10. BOP Consulting. (2010). British Council Creative and Cultural Economy series / 2. Mapping the Creative Industries: A Toolkit. 63 p.
11. Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій : Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 265-р / [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80>.
12. Сайт організації “Інститут Мартін Просперіті” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://martinprosperity.org/content/the-global-creativity-index-2015/>.
13. Сайт організації “INSEAD” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2019/01/GTCI-2019-Report.pdf>.
14. Сайт організації “Глобальний інноваційний індекс” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
15. Сайт організації “Світовий банк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33324RU.pdf?sequence=13&isAllowed=y>.
16. Європейська Комісія спільно з Мінкультури провели семінар ТАІЕХ щодо європейських практик розвитку креативних індустрій / [Електронний ресурс]: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/yevropejska-komisija-spilno-z-minkulturi-proveli-seminar-taieh-shchodo-yevropejskih-praktik-rozvitku-kreativnih-industrij>.
17. Фарінья К. Розвиток культурних та креативних індустрій в Україні. – К. Фарінья, К. 2017. – 59 с.

References

1. Culture for the Future Creativity (2019). *Innovation and Dialogue for Inclusive Development*, Brussels, 16-17 June.
2. DCMS Sectors Economic Estimates 2016: Trade. www.gov.uk. Retrieved from: <https://www.gov.uk/government/statistics/dcms-sectors-economic-estimates-2016-trade>.
3. For a recent report of the role the creative industries play in driving growth and innovation, see “The Design Economy 2018: The state of design in the UK”. Design Council. www.designcouncil.org.uk. Retrieved from: <https://www.designcouncil.org.uk/resources/report/design-economy-2018> [in English].
4. Sait Federal’noho ministerstva ekonomiky ta enerhetyky Nimechyny [Site of German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy]. [bmwi.de](http://www.bmwi.de). Retrieved from www.bmwi.de [in English].
5. Sait orhanizacji “Kreatyvna Francja” [Site of organization «France Creative»]. francecreative.org. Retrieved from <https://francecreative.org/> [in Ukrainian].
6. Creative economy outlook: Trends in international trade in creative industries (2002–2015). Country profiles (2005–2014). UNCTAD. 2018. www.unctad.org. Retrieved from: https://unctad.org/en/Publications-Library/ditcted2018d3_en.pdf [in English].
7. United Nation Conference on Trade and Development UNCTADSTAT Creative Economy. 2016. www.unctadstat.unctad.org Retrieved from: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?-IF_ActivePath=P,10&sCS_ChosenLang=en [in English].
8. Zakon Ukrainy “Pro kulturu” vid 14.12.2010 №2778-VI [The Law of Ukraine “On the culture”] from 14.12.2010 №2778-VI // *Vidomosti Verhovnoji Rady – Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 2011, № 24, P.168. [in Ukrainian].
9. Urjad zatverdyyv perelik vydiv ekonomichnoji dijal’nosti [The government has approved a list of economic activities related to the creative industries]. www.kmu.gov.ua. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-zatverdiv-perelik-vidiv-ekonomichnoyi-diyalnosti-yaki-nalezhat-do-kreativnih-industrij> [in Ukrainian].
10. BOP Consulting. (2010). British Council Creative and Cultural Economy series / 2. Mapping the Creative Industries: A Toolkit. 63 p.
11. Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24 kvitnja 2019 r. [Ordinance of the cabinet of ministers of Ukraine] (2019, April 24 april, № 265-p). Pro zatverdzhennja vydiv econmichnoji dijal’nosti, jaki nalezhat’ do kreatyvnyh industrij [On the approval of economic activities that belong to the creative industries].

- www.zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80> [in Ukrainian].
12. Sait orhanizacji "Martin Prosperity Institute" [Site of organization "Martin Prosperity Institute"]. martinprosperity.org. Retrieved from <http://martinprosperity.org/content/the-global-creativity-index-2015/>.
 13. Sait orhanizacji "INSEAD" [Site of organization "INSEAD"]. insead.edu. Retrieved from <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2019/01/GTCI-2019-Report.pdf> [in English].
 14. Sait orhanizacji "Hlobal'nyj innovacijnyj indeks" [Site of organization "The Global Innovation Index"]. globalinnovationindex.org. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/Home> [in Ukrainian].
 15. Sait orhanizacji "Svitovyj bank" [Site of organization "World Bank"]. openknowledge.worldbank.org. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33324RU.pdf?sequence=13&isAllowed=y> in [Ukrainian].
 16. Evropejs'ka komisija spil'no z Minkultury provely seminar TAIEX schodo evropejs'kyh praktyk rozvytku kreatyvnyh industrij [European Commission, together with the Ministry of Culture, hold a TAIEX workshop on European practices for the development of creative industries]. kmu.gov.ua. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/yevropejska-komisiya-spilno-z-minkulturi-proveli-seminar-taiekh-shchodo-yevropejskih-praktik-rozvitku-kreativnih-industrij> [in Ukrainian].
 17. Farin'ja K. Rozvytok kulturnyh ta kreatyvnyh industrij v Ukrajinі [Development of cultural and creative industries in Ukraine]. Kyiv, 2017 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 20.09.2019

Прийнята до друку 23.10.2019

CREATIVE INDUSTRY DEVELOPMENT AS A FACTOR OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF NATIONAL ECONOMY

I. Nazarkevich

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: nazigor22@gmail.com*

The place of creative industries in the economic development of the state is considered. The influence of creative industries on the formation of a new model of economic growth in the national economy based on sustainable development principles is substantiated. The main indicators of the state and dynamics of the creative sector in the leading EU countries and Ukraine are analyzed. Positive in the development of the creative industries can be noted the gradual increase in the production of creative goods in the economy of Ukraine, which also indicates the development of the market of creative products. Another positive is that the volume of exports outweighs the volume of imports of creative goods in the domestic economy. The downside is that the domestic market is sufficiently sensitive to the recessionary shocks, which is also quite clear from the dynamics of export and import of creative products in the Ukrainian economy. The main driver of the development of the creative sector in Ukraine is the IT industry, which, according to the most modest estimates, provides about \$ 4 billion. US from export. Ukraine's place in the world rankings characterizing the country's creative potential, as well as comparing it with Poland as one of the most growing economies in the EU, is explored. The regulatory legal support for the development of creative industries in the legislation of Ukraine has been determined. The international support of the creative industries in Ukraine is generalized through the prism of a program-based mechanism aimed at creating an innovative environment for creative self-realization of people. Measures of structural modernization of the national economy on the basis of such levers to stimulate the development of creative industries, such as: program-targeted management, infrastructure support for creative industries based on hubs, revitalization of industrial and residential areas of cities through the formation of public creative spaces.

Key words: creative industries, structural transformation, IT industry, export, import, creative goods, economic development.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД АКТИВІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТАХ

І. Новікова

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 А
e-mail: ie_novikova@meta.ua*

Розглянуто зарубіжний досвід активізації трансферу технологій в дослідницьких університетах у контексті посилення комерційної значимості знань та інтеграційних процесів в Україні. Показано результати впливу світових інноваційно-технологічних та економічних конкурентних процесів на рівень розвитку держав. Проаналізовано фактори лідерських позицій США в царині інноваційної діяльності. Визначено напрями активізації трансферу технологій у міжнародному інноваційному просторі.

Ключові слова: дослідницький університет, трансфер технологій, інтелектуальна власність, винахідник, технологія, ідея, інновація, патент.

У сучасному постіндустріальному світі знання стали одним із найважливіших факторів економічної переваги одних країн над іншими. Концептуальні пошуки дієвих шляхів нарощення корисних ефектів від процесів інтеграції та глобалізації світової економіки активізували міжнародний рух успішного поширення нових знань та технологій, в ході якого вагоме значення має комерційне використання результатів інтелектуальної діяльності. Наслідком становлення світового ринку інтелектуальної власності стало нарощення обсягів комерціалізації нових ринково-орієнтованих наукових знань, технологій, наукомісткої продукції, освітніх та інформаційних послуг, а також прав на об'єкти інтелектуальної власності. Наразі відбувається інтенсифікація ліцензійної та патентної торгівлі, удосконалюються інститути захисту прав інтелектуальної власності та напрацьовуються сучасні інструменти і форми передачі технологій. Центровими суб'єктами в усіх цих процесах є дослідницькі університети, аналіз багаторічного досвіду роботи яких у цьому напрямі представляє інтерес для України, де також стали визнавати ціннісну роль знань у розвитку продуктивних господарських відносин.

Сучасні тенденції побудови дієвої моделі інноваційно-економічного розвитку, концептуальні основи сутності трансферу технологій та теоретико-практичні проблеми управління ним відображено у дослідницьких працях іноземних (Дж. Гелбрейта, Г. Іцковіца, Р. Левіна, Р. Нельсона та ін.) та українських (В. Базилевича, Ю. Бажала, І. Балабанова, О. Жилінської, А. Ігнатюк, М. Когут, О. Мрихіної, В. Осецького, Л. Федулової) вчених-економістів. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених цій проблемі, ще багато питань залишається невирішеними, зокрема й аналіз сучасних шляхів та механізмів активізації трансферу технологій.

Метою роботи є висвітлення зарубіжного досвіду активізації трансферу технологій в дослідницьких університетах у контексті посилення комерційної значимості знань та інтеграційних процесів в Україні.

Агресивні конкурентні процеси, що постійно вирують у світі, призвели до того, що перспективні та прибуткові інноваційні технології сконцентрувалися в інноваційному портфелі невеличкої групи високорозвинених країн, які прагнуть якомога довше зберегти за собою монопольне право на їх використання, тоді як зрілі, масові технології відносно швидко перетікають до слабших країн. Сьогодні інноваційно-технологічна світова архітектоніка нагадує піраміду,

вершину якої займає невеличка група країн (США, Японія та декілька європейських держав-лідерів), наступний рівень – це країни, які активно працюють над своїм інноваційно-технологічним розвитком (Китай, Тайвань, Південна Корея, Сінгапур та Гонконг та деякі перспективні європейські країни, а також Індія й Бразилія за окремими показниками), третій рівень – близько 20 країн які мають хороший науково-технічний потенціал, але через соціально-економічні проблеми дещо неефективно його використовують, основу піраміди складає група країн, які не мають реальних шансів на технологічний апгрейд, адже вони оперують тільки низькоякісними давно відомими технологіями (рис. 1).

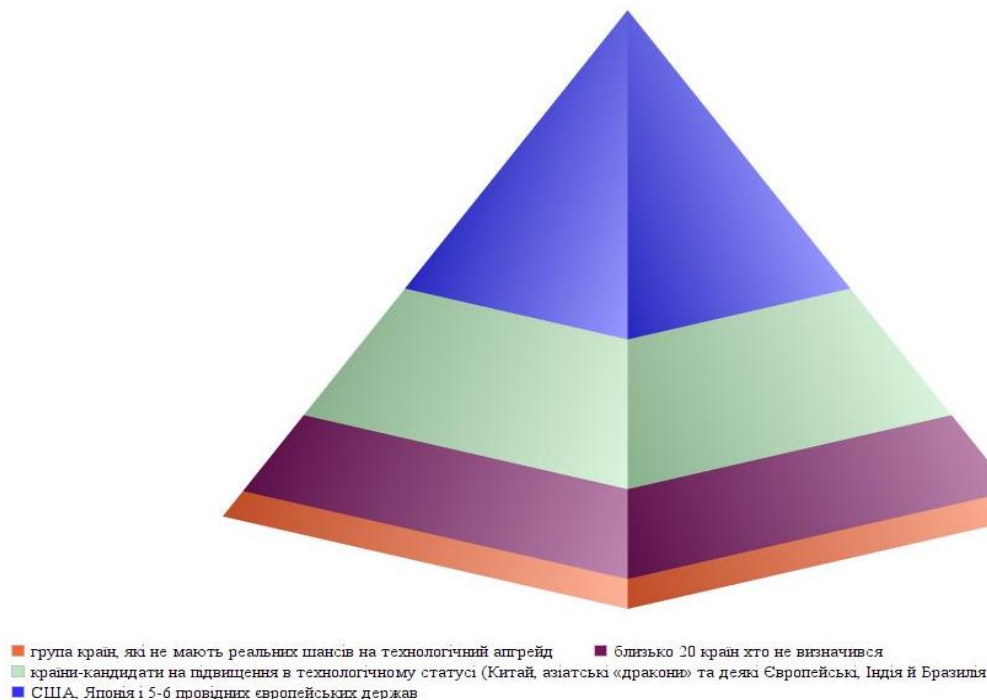


Рис. 1. Світова інноваційно-технологічна піраміда

Джерело: складено автором на основі [1].

Лідерські позиції США в царині інноваційної діяльності пояснюються тривалою і цілеспрямованою увагою держави до налагодження інноваційних процесів, зокрема у дослідницьких університетах, а також високою ефективністю національної інноваційної системи країни в цілому завдяки вибудові продуктивних взаємозв'язків між владою, бізнесом, освітою та наукою. Інноваційно-інвестиційна модель США спрямована на створення та оперативне впровадження у господарську практику нових наукових та технологічних проектів, управлінських ідей та рішень. Інтелектуальними центрами у США є дослідницькі університети, в яких фундаментальні і прикладні дослідження тісно пов'язані з підготовкою фахівців. Ядром фундаментальної та прикладної науки США є 235 дослідницьких університетів (категорій I та II), найвідоміші серед яких Гарвардський, Єльський, Колумбійський, Вісконсінський, Стенфордський та ін., що займають перші місця у світових рейтингах. Кожен провідний дослідницький університет, який займається інноваційною діяльністю розглядає свою науково-дослідну роботу як потужну комерційну підвалину для власного різнобічного розвитку. В сучасних університетах успішність комерційного трансферу наукових винаходів та розробок великою мірою визначається ефективністю роботи спеціалізованих структурних підрозділів, що професійно займаються управлінням об'єктів інтелектуальної власності, а саме передачею технологій від науки до бізнесу – центрів трансферу технологій (далі – ЦТТ). У таких центрах, як правило, працюють професіонали з різних областей, що дозволяють забезпечити повний ланцюжок у процесі передачі технології. Це і оцінювачі, і маркетологи, і патентні повірені, і фінансисти. Вони займаються

відбором потенційно цікавих для бізнесу проектів, оформляють під них патенти, а потім проводять маркетингові дослідження з метою вирішення питання відносно продажу прав на певну розробку чи запуск стартапу на базі університету. На етапі створення ЦТТ університети надають їм суттєву фінансову підтримку та з моменту отримання управлінськими осередками інноваціями більш-менш стабільного доходу їх субсидування поступово скорочується і припиняється. Сутність комерційного трансферу технологій у США полягає у доведенні комерційно-привабливих результатів інтелектуальної праці до прибуткового практичного використання. Права на використання винаходів чи розробок передаються бізнес-структурам (малим інноваційним фірмам чи транснаціональним корпораціям) на оплатній основі, за рахунок чого забезпечуються часткове самофінансування університетських наукових досліджень та додаткове стимулювання дослідницької активності в університетах.

Процес передачі технологій, що на комерційній основі передбачає передачу права на інтелектуальну власність фізичною чи юридичною особою іншій та об'єднує в процесі цієї операції представників різних країн та народів, є міжнародним трансфером технологій. Основними завданнями міжнародного трансферу технологій є дифузія інновацій у міжнародному інноваційному просторі та продукування ефективних способів перетворення ідеї в комерційний продукт, що є важливим елементом технологічного переозброєння провідних країн світу. Крім того здійснення міжнародного трансферу технологій передбачає:

- передачу патентів;
- виготовлення технічної документації;
- організацію обміну науковими розробками;
- створення інноваційних підприємств.

На практиці роль феномена міжнародного трансферу технологій ілюструється заснуванням у США потужного технополісу – Силіконової долини, де на базі розробок Стенфордського університету його випускники й студенти створюють малі інноваційні компанії, які згодом перетворюються на таких інноваційних гігантів як Appel, Hewlett-Packard, Intel тощо. Державна підтримка науково-дослідницької діяльності університетів США (незалежно від того чи приватний він чи державний) значно вища, ніж у інших країнах. Науково-дослідні проекти університетів отримують фінансування від федерального уряду у формі грантів, контрактів та угод про спільну діяльність.

Втім ще до недавнього часу класичний американський університет виконував лише функцію творця та накопичувача нових знань, передача яких суспільству здійснювалася тільки у навчальній та просвітницькій формі. Процес налагодження трансферу технологій був суперечливим, непослідовним й складним. Основною проблемою, було питання приналежності інтелектуальної власності, створеної на кошти державних грантів. Априорі вона належала державі і університети, які одержували державне фінансування, не могли нею розпоряджатися. Для використання результатів своїх досліджень та викупу патентів для приватного виробництва проводилися тривалі і складні переговори з державними чиновниками, які унеможлилювали придбання ексклюзивних інтелектуальних прав на результати університетської інтелектуальної праці. А без цього дуже мало хто був готовий інвестувати великі кошти у розвиток ідеї.

У 1980 р. було прийнято закон Бея-Доула (Bayh–Dole Act), згідно з яким університети отримали можливість заробляти на результатах досліджень своїх наукових колективів чи окремих науковців. Відповідно до цього закону, результати інтелектуальної праці, проведеної командами на замовлення держави, стали належати не державі, а університетам у яких вона здійснювалася. За замовчуванням університети мають повне право комерціалізувати будь-яку свою розробку, якщо держава заздалегідь не заявила, що вона повинна бути засекречена. Також, що дуже важливо, цей закон відстоює комерційні інтереси винахідників, яким надав право при бажанні першими захистити свої винаходи у правовому полі, а університети отримали тільки вторинне право. Це має вагомое значення, у тому числі, і тому, що без особистої участі винахідника часто було дуже складно далі розвивати і адаптувати продукт до ринку, а держава раніше не могла гарантувати готовність науковця співпрацювати з нею чи бізнесом у цьому напрямі. Позитивні результати від застосування та дії закону Бея-Доула на практиці вплинули на дослідників, підприємців і

законодавців у багатьох інших країнах світу [2]. Ідеями цього закону та подібними положеннями в подальшому були доповнені законодавства Японії і Німеччини. Крім того, багато відомих світових університетів (наприклад, Кембриджський університет), що мають певну самостійність у прийнятті стратегічних рішень, також вирішили змінити свою політику у сфері інтелектуальної власності.

У залученні дрібних і середніх фірм у міжнародний процес передачі нових технологій важливу роль зіграв Закон про розвиток інновацій малого бізнесу – Small Business Innovation Development Act (1982 р.). Він активував спеціальну висококонкурентну програму Інноваційних досліджень малого бізнесу (Small Business Innovation Research – SBIR), яка передбачає комплексне виділення федеральними дослідницькими фондами інвестиційних коштів на критично пріоритетні американські проекти з метою побудови сильної національної економіки. Завдяки дії цієї програми усіма федеральними відомствами на НДДКР виділяється понад 100 млн дол. щорічно. Причому у 2017 фінансовому році в рамках реалізації цієї програми США зобов'язані були виділити на дослідження та розробки не менше 3,2 % свого бюджету [3].

Ці кардинальні ефективні зміни призвели до того, що з 1980 року кількість патентів, отриманих на базі університетів, особливо американських суттєво зросла (рис. 2). Так, згідно даних Відомства по патентах і товарній знаках США (United States Patent and Trademark Office – USPTO) безумовним багаторічним лідером в отриманні розробок патентів є Каліфорнійський університет. Кількість отриманих ним патентів у 1992 р. складала 81, у 199 р. – 277, у 2002 р. – 431, а у 2017 р. – 524. Друге місце посідає Массачусетський технологічний інститут : у 1997 р. – 125, у 2002 р. – 132, а у 2017 р. – 306 відповідно [4; 5], вчені якого у 2018 р. створили найменших у світі роботів (розміром з людську клітину), що можуть зберігати дані та робити обчислення [6].

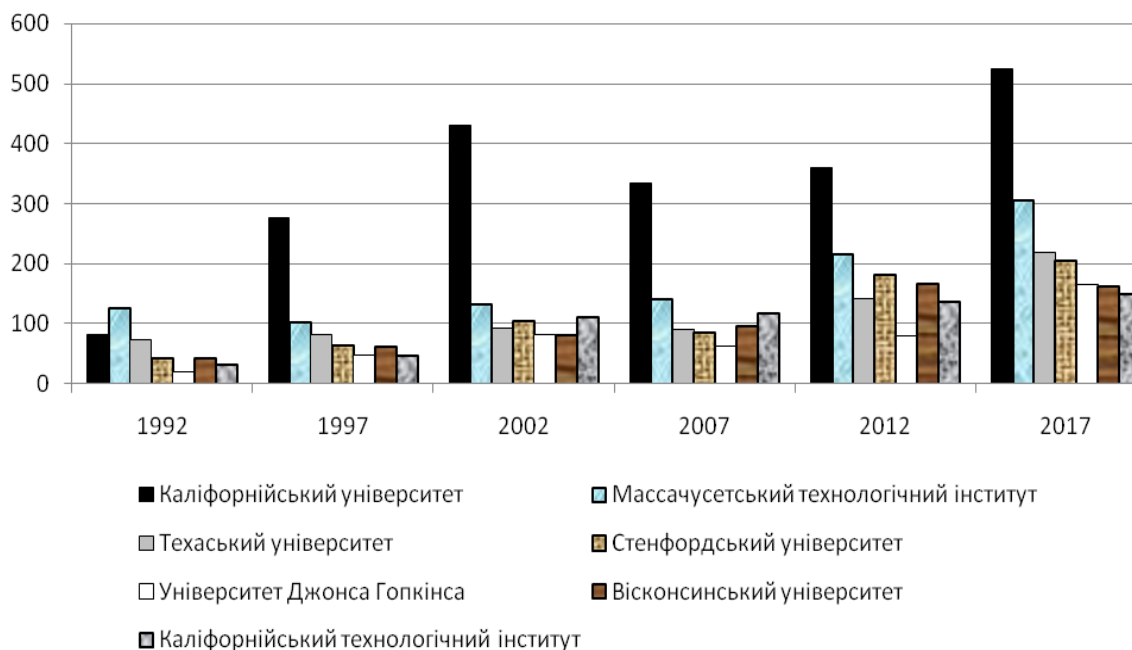


Рис. 2. Динаміка отримання патентів американськими університетами-лідерами

Джерело: складено автором на основі [4; 5].

Комерційно-привабливі патенти стали поштовхом до створення виробничих бізнес-компаній – близько 7 тис компаній, з яких 72 % займають або займали провідні місця на ринку технологій. Щорічно ці компанії приносять \$ 40 млрд в американську економіку [7].

У Європі головним осередком розвитку інноваційних досліджень, а також лідером по трансферу технологій від науки до бізнесу обґрунтовано визнано Німеччину. У цій країні діяльність ЦТТ фінансується за рахунок субсидій федерального уряду та доходів, отриманих від

укладених контрактів на виконання досліджень. Істотний внесок у створення інноваційних центрів вносять і місцеві органи влади. Функції технологічних посередників між лабораторіями і компаніями у Німеччині виконують різні наукові товариства і спільні дослідницькі асоціації в промисловості. Провідна організаційна роль належить “Фраунгоферовському товариству”, в яке після об’єднання Німеччини увійшло 45 дослідницьких інститути, у тому числі 9 з колишньої НДР. Головним завданням товариства є сприяння впровадженню у промисловість нових технологій і виконання досліджень загальнонаціонального значення (наприклад, у сфері охорони навколишнього середовища та енергозбереження). Для полегшення малим фірмам доступу до його послуг уряд надає їм субсидії у розмірі до 40 % повної вартості НДДКР, що замовляються [8]. Усі питання щодо ліцензування, патентування і управління інтелектуальною власністю (ІВ) входять у сферу діяльності співробітників офісів передачі технологій, куди передаються розробки і які займаються подальшим просуванням проектів.

Останнім часом підтримку трансферу технологій від університету до бізнесу посилив і уряд Великої Британії. Відомою є його ініціатива “Університетський виклик”, що спрямована на фінансування проектів у початковій стадії, і програми Фонду співробітництва системи вищої освіти, суспільства і бізнесу (HEROBC), основним завданням діяльності якого є поліпшення інфраструктури трансферу технологій в університетах. У Великій Британії більш актуальною моделлю комерціалізації університетських технологій стає повністю власний бізнес Університету. Основним завданням ЦТТ є комплексне управління трансфером технологій, консультаційна діяльність, а також надання послуг по керуванню інноваціями для клієнтів по всьому світу, як наприклад у дочірній компанії Оксфордського університету – Oxford University Innovation [9]. Така багатогранність у стилі діяльності передбачає певну ступінь автономії від материнського університету й можливість дотримання вільнішої комерційної стратегії, на відміну від інших інституційних форм у сфері передачі технологій, які більше пов’язані господарськими відносинами зі “своїми” вишами. При цьому зберігаються переваги від використання університетського бренду, а саме: можливість залучення значно більшої кількості клієнтів, партнерів та інвесторів. Також варто зазначити, що Оксфордський університет став першим, хто організував офіс трансферу технологій у Великій Британії (1988 р.). Спочатку було створено благодійну компанію Оксфорд Траст, з метою діяльності якої було успішно залучено інвесторів. Функціонування Оксфорд Траст спиралася на роботу 6 дрібних компаній, а зараз їх уже 40 [10]. Інвестиційні програми Євросоюзу і державне цільове фінансування допомогли отримати приміщення та обладнання для роботи з інноваціями в європейських країнах. Приміщення здаються молодим вченим, що працюють над інноваційними проектами. В Англії молоді інноваційні компанії, три роки можуть підтримуватися Оксфорд Траст. Ця компанія допомагає провести молодим фірмам стратегічний аналіз і намітити шляхи рішень проблем, що стоять перед ними, скласти бізнес-план, знайти фінансування. Оксфорд Траст проводить регулярні семінари і знайомить фірми між собою, щоб вони могли співпрацювати один з одним. Сама компанія не отримує вигод від залучення фінансування, робота оплачується з оргвнесків і прибутків від управління. Оксфорд Траст спирається на приватне фінансування.

Однак, у Великій Британії, традиційно, більший акцент робиться на публікаціях, ніж на патентуваннях, при цьому дослідницька система Великої Британії – одна з найефективніших у світі [11]. Подібна тенденція підтримується дослідженням RAE (Research Assessment Exercise). А. Салтер [12] зазначає, що фокусування на публікаціях пояснюється “усталеним поглядом”, який заснований на ідеї про те, що головна мета дослідження – це інформація.

Провідні університети ЄС формують “пул міжнародних патентів”, що є не лише зручним інструментом управління ІВ, але і важливим елементом здійснення маркетингу. При цьому права на винахід у більшості випадків належать університету, який передає їх офісу по трансферу технологій.

У Китаї усі провідні університети мають спеціальні структурні підрозділи по трансферу технологій. Фінансування діяльності ЦТТ відбувається із університетських бюджетів, що виділяються урядом КНР. Проте зараз китайські ЦТТ переходять на роботу в якості асоційованих приватних компаній, власниками яких є виключно університети [13].

В Японії для організації діяльності ЦТТ уряд надає 2/3 коштів (не більше 300 тис. дол. на рік.) на експлуатаційні витрати терміном на 5 років. З 2004 р. усім японським національним університетам було надано незалежний юридичний статус, який дозволяє університетам приймати участь в ініціативах, пов'язаних зі створенням і функціонуванням ЦТТ [14].

Так як у процесі комерціалізації результатів науково-технічної діяльності головною метою університетів та відповідних підрозділів, що займаються передачею технологій від науки до бізнесу є отримання максимальної вигоди, то сучасний виш зацікавлений у реалізації проектів, що в результаті передбачають створення нових підприємств на основі власних розробок, ідей та ноу-хау. Найбільший прибуток тут можна отримати завдяки реалізації ліцензій на використання запатентованих університетом розробок та володінню часткою підприємства за принципом венчурного інвестора.

Передача технології, у тому числі міжнародна, поки не є сферою жорсткого міжнародного моніторингу, регулювання та нагляду, тому зі сторони окремих держав міжнародна торгівля технологіями часто використовується як механізм впливу на швидкість світового інтеграційного процесу.

Попри значні здобутки на ниві комерціалізації результатів наукових досліджень у дослідницьких університетах світового рівня існує ряд протиріч і проблем у розвитку трансферу технологій. Так, інвестиції, як правило, надходять до тих наукових сфер, які можуть принести найбільший прибуток. У майбутньому це може привести до диспропорцій між актуальними науковими напрямками та комерційно-привабливими галузями виробництва. Дисбалансу міжнародного ринку технологій сприяє й те, що значні переваги існують у країнах, які мають у своєму розпорядженні значні вільні економічні, людські та інші ресурси для підтримки процесів розвитку. Тому попри досягнуті успіхи дослідницькі університети технологічно-розвинутих країн світу продовжують працювати над виробленням шляхів подальшої активізації трансферу технологій, а насамперед:

а) стратегічних (формування нових стратегій інноваційно-технологічного розвитку дослідницьких університетів згідно європейських та світових стратегій розвитку відповідних країн чи державних об'єднань; розробка конкретних планів та цілей, які необхідно реалізувати протягом визначеного проміжку часу);

б) економічних (регулярний аналіз ринку інновацій; встановлення конкурентних переваг у своїй інноваційно-комерційній діяльності; підготовка та реалізація стимулюючих програм для заохочення студентів, аспірантів і т.д. до створення стартапів та спінорів);

в) організаційних (удосконалення механізмів налагодження комунікаційних зв'язків між винахідниками, інвесторами та замовниками технологічних новацій);

г) управлінських (визначення найбільш прийняттого статусу та функціонального навантаження ЦТТ тощо).

Отже, результати аналізу зарубіжного досвіду активізації трансферу технологій в дослідницьких університетах свідчать про те, що знання та інновації стають ключовим джерелом стійких конкурентних переваг і є основоположним фактором при формуванні економічної політики в інноваційно-розвинутих державах. У європейських країнах та США головним двигуном передачі технологій є стимули, а не заборони. Більшість країн законодавчо закріпило стимулюючий розподіл прибутку між окремими дослідниками, інститутом і посередником, що сприяє успішній комерціалізації результатів інтелектуальної праці. Потужним чинником прискореної еволюції інноваційно-розвинутих країн світу є ефективне фінансове, нормативно-правове та організаційне забезпечення комерційного підходу в активізації розвитку науково-технічної та інноваційної галузей.

Результати наведеного аналізу свідчать, що в Україні слід найближчим часом на загальнодержавному й регіональному рівнях здійснити комплекс заходів з організаційно-економічного і правового врегулювання процедури створення й стимулювання діяльності спеціалізованих структурних підрозділів у складі дослідницьких університетів, які в інших країнах демонструють позитивні результати комерціалізації наукових досягнень в рамках реалізації інноваційної політики в широких масштабах зі значним економічним ефектом.

Список використаної літератури

1. Charges for the use of intellectual property, receipts (BoP, current US\$) [Електронний ресурс] // The World Bank: [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>
2. Innovation's golden goose [Електронний ресурс] // The Economist: [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://www.economist.com/technology-quarterly/2002/12/12/innovations-golden-goose>
3. The SBIR Program: [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://www.sbir.gov/about/about-sbir>
4. University Patent Count & Expenditures [Електронний ресурс]// United States Patent and Trademark Office: [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://developer.uspto.gov/visualization/university-patent-count-expenditures>.
5. U.S. Patent and Trademark office. Patent Technology Monitoring Team (PTMT) U.S. Colleges and universities- utility patent grants, calendar years 1969-2012 [Електронний ресурс] // United States Patent and Trademark Office: [офіційний сайт]. – Режим доступу: https://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/univ/org_gr/t250_univ_ag.htm
6. The World's Most Innovative Universities – 2018. Top University Rankings: Massachusetts Institute of Technology (MIT) [Електронний ресурс]// Сайт Reuters. –Режим доступу: <https://www.reuters.com/innovative-universities-2018/profile?uid=2>
7. Мрихіна О. Б. Трансфер технологій з університетів у бізнес-середовище: парадигма, концепція та інструментарій оцінювання / О. Б. Мрихіна ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т “Львівська політехніка”. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2018. – 438 с.
8. Образование, наука и инновации [Електронний ресурс] // Германский дом науки и инноваций. – Режим доступу: <http://www.dwih.ru/index.php/ru/technologietransfer-de.html>
9. Oxford University Innovation [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://www.innovation.ox.ac.uk>
10. The Oxford Trust timeline [офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://theoxfordtrust.co.uk/about-us/our-history/>
11. Decter M. University to business technology transfer – UK and USA comparisons / M. Decter, D. Bennett, M. Leseure // Technovation – 2007. – Vol. 27, iss. 3 (March). – P. 145–155.
12. Salter A. J., Martin B. R. The economic benefits of publicly funded basic research: a critical review // Research Policy. – 2001. – № 30. – P. 509–532.
13. Трансфер технологій: підручник / [А. А. Мазаракі та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 555 с.
14. Козаченко В. . Сучасний стан мереж трансферу технологій за кордоном та проблеми їх розвитку в Україні / В. Я. Козаченко, Н. Г. Георгіаді // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2010. – № 691. – С. 162–167.

References

1. Charges for the use of intellectual property, receipts (BoP, current US\$). Site of “The World Bank” [World Bank website]. *data.worldbank.org*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>.
2. Site of “The Economist” [Economist website]. *economist.com*. Retrieved from <https://www.economist.com/technology-quarterly/2002/12/12/innovations-golden-goose>.
3. Site of “The SBIR Program” [SBIR Program website]. *sbir.gov*. Retrieved from <https://www.sbir.gov/about/about-sbir>.
4. Federal Technology Transfer Act of 1986. *govinfo.gov*. Retrieved from: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-100/pdf/STATUTE-100-Pg1785.pdf>.
5. Website of “United States Patent and Trademark Office”. *developer.uspto.gov*. Retrieved from https://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/univ/org_gr/t250_univ_ag.htm.
6. The World's Most Innovative Universities – 2018. Top University Rankings: Massachusetts Institute of Technology (MIT). Reuters. *www.reuters.com*. Retrieved from <https://www.reuters.com/innovative-universities-2018/profile?uid=2>.
7. Website of “German Centres for Research and Innovation (DWIH)”. *dwih-netzwerk.de*. Retrieved from: <https://www.dwih-netzwerk.de/en/who-we-are/publications/>
8. Mrykhina, O. B. (2018). *Transfer tekhnolohii z univrsytetiv u biznes-seredovyshche: paradyhma, kontseptsiia ta instrumentarii otsiniuvannia [Technology Transfer from Universities to the Business Environment: Paradigm, Concept and Assessment Toolkit]*. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki [in Ukrainian].
9. Site of “Oxford University Innovation”. *innovation.ox.ac.uk*. Retrieved from <http://innovation.ox.ac.uk>.
10. Site of “The Oxford Trust timeline”. *theoxfordtrust.co.uk*. Retrieved from <http://theoxfordtrust.co.uk>.

11. Decter, M., Bennett, D., & Leseure, M. (2007) University to business technology transfer – UK and USA comparisons. *Technovation*. Vol. 27, iss. 3 (March), 145–155.
12. Salter, A. J., & Martin, B. R. (2001). The economic benefits of publicly funded basic research: a critical review. *Research Policy*, 30, 509–532.
13. Mazaraki, A. A., Androshchuk, H. O., Bai, S. I., Fedulova, L. I., & Pustovoit, S. V. (2014). *Transfer tekhnolohii [Transfer of technologies]*. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t [in Ukrainian].
14. Kozachenko, V. Ia., & Heorhiadi, N. H. (2010). Suchasnyi stan merezh transferu tekhnolohii za kordonom ta problemy yikh rozvytku v Ukraini [Modern state of technology transfer networks abroad and problems of their development in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" – Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, 691, 162–167 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 29.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

OVERSEAS EXPERIENCE ACTIVATION TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN THE RESEARCH UNIVERSITIES

I. Novikova

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Ukraine, Kiev-01601, st. Volodymyrska 64/13
e-mail: ie_novikova@meta.ua*

The article is devoted to the coverage of foreign experience of intensifying technology transfer in research universities in the context of increasing the commercial significance of knowledge and integration processes in Ukraine. The results of the influence of world innovative, technological and economic competitive processes on the level of development of states are shown (USA, Germany and China). In particular, it has been found that today the innovative technological world architectonics resembles a pyramid, the summit of which is a small group of countries with a strong scientific and technical potential. It is established that these countries are the leaders in the number of patents, received on the base inventions of research universities, as well as due to the economic efficiency of the commercial use of these patents. It has been established that the factors of US leadership in the field of innovation activity are explained by the long and focused attention of the state to the establishment of innovative processes, in particular in research universities, as well as the high efficiency of the national innovation system of the country as a whole due to the building of productive relationships between government, business, education and science. The definition of international technology transfer is improved and the directions of activation of technology transfer in the international innovation space are determined.

It is found out that the Chinese technology transfer centers go to work as associate private companies owned exclusively by universities. In addition, large Chinese research universities can form their own venture firms, which allow them to receive huge profits in the event of success. Despite the successes achieved, the research universities of technologically developed countries of the world continue to work on developing ways to further activation the transfer technology, and above all: strategic, economic, organizational and managerial.

Key words research university, technology transfer, intellectual property, inventor, technology, idea, innovation, patent.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДІВ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

О. Осадець

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
58013, м. Чернівці, вул. Героїв Майдану, 99 А/61
e-mail: AleksOsadets@gmail.com*

Розглянуто пропозиції щодо захисту заощаджень членів КС через Фонд гарантування вкладів (внесків) членів кредитних спілок, окреслено напрями формування інституту страхування депозитів кредитних спілок в Україні, розглянуто зарубіжний досвід формування організаційної структури інституту страхування депозитів кредитних спілок, надано відповідні пропозиції, які сприятимуть подальшому ефективному розвитку кредитних спілок.

Ключові слова: кредитна спілка, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, страхування вкладів (внесків), розмір гарантованого відшкодування.

На сучасному етапі, однією з найбільш вагомих проблем розвитку кредитних спілок є відсутність обов'язкового страхування їх депозитів. Відсутність обов'язкового страхування депозитів кредитних спілок негативно впливає на довіру потенційних вкладників до цього виду фінансових посередників, особливо порівняно з банківськими установами. Так, вітчизняні кредитні спілки можуть зацікавити потенційного вкладника лише вищими відсотками та певними пільговими можливостями. В результаті залучений капітал стає занадто дорогим при його вкладанні, що призводить до низької конкурентоспроможності кредитних спілок в Україні та невеликого їх значення у функціонуванні вітчизняних ринків фінансових послуг.

Проблеми дослідження систем страхування та гарантування вкладів у банківській сфері та частково у сфері кредитної кооперації вивчали такі вітчизняні науковці, як: Ю. І. Нагорний, І. Ю. Кисільова, Ю. М. Ведмідь, О. М. Колодізев, В. Ф. Колесніченко, Н. О. Славова, О. Г. Волкова, А. Я. Оленчик та інші. Однак, незважаючи на таку велику кількість проведених досліджень, у цих роботах поверхнево розглядаються питання системи страхування та гарантування вкладів. На наш погляд, ця проблема потребує більшого вивчення, оскільки вона відноситься не тільки до захисту прав споживачів фінансових послуг, а й захисту прав людини.

Метою данного дослідження є обґрунтування пропозицій щодо захисту заощаджень членів КС через Фонд гарантування вкладів (внесків) членів кредитних спілок, розроблення напрямів формування інституту страхування депозитів кредитних спілок в Україні, розгляд зарубіжного досвіду формування організаційної структури інституту страхування депозитів кредитних спілок, надання відповідних пропозицій, які сприятимуть подальшому ефективному розвитку кредитних спілок в Україні.

Страхування депозитних вкладів кредитних спілок, яке в міжнародній практиці є важливою ланкою їх регулювання та гарантування захисту прав їх вкладників, на наше переконання, позитивно вплине на розширення їх діяльності та підвищення її ефективності на ринку фінансових послуг України. Як засвідчила міжнародна практика, такі системи гарантування за участю держави розробляються та функціонують з метою обмеження морального ризику, зняття соціальної напруги в суспільстві та обмеження негативного впливу неспроможних кредитних спілок на функціонування фінансової системи та економіки країни загалом.

Підтвердженням належної ваги цієї тематики є увага і впливових міжнародних організацій до неї. Так, Базельським комітетом з питань банківського нагляду та Міжнародною асоціацією страховиків депозитів розроблено 18 основних принципів страхування вкладів, які слід враховувати для систем з державною гарантією.[5]

Оскільки в Україні системи страхування депозитних вкладів кредитних спілок ще не створено вважаємо за доцільне використати міжнародну практику створення таких систем та виокремити доцільні для українського фінансового ринку підходи.

До ключових напрямів формування інституту страхування депозитів кредитних спілок в Україні нами віднесено такі:

1. Визначення обов'язковості участі кредитних спілок в системі гарантування депозитів. Це зумовлено тим, що в переважній більшості країн світу таке страхування є обов'язковим, регулюється та санкціонується державою, є невід'ємною частиною допуску кредитних спілок до ринків фінансових послуг.

2. Вибір організаційної структури системи гарантування депозитів кредитних спілок. Вибір даного напрямку визначається об'єктивною необхідністю наділення повноваженнями певного інституту, що нести відповідальність за відшкодування втрат власників депозитів кредитних спілок у випадку їх банкрутства.

3. Визначення обґрунтованого розміру відшкодування гарантованих депозитів.

До ключових принципів формування системи страхування депозитів кредитних спілок в Україні відносимо такі [3]:

1. Постановка цілей: система страхування повинна бути спрямована на вкладників, які, як правило, не в змозі зробити обґрунтовану оцінку ризику кредитної спілки (наприклад, фізичні особи та фізичні особи-підприємці). Система страхування вкладів повинна бути розроблена для зниження морального ризику за допомогою таких положень, як обмеження страхової суми, винятки для деяких категорій вкладників щодо відшкодування, впровадження диференціювання або поправки на ризик депозитів преміум-класу.

2. Завдання, повноваження і питання управління: вкрай важливо, щоб завдання страховика депозитів чітко та послідовно відповідали цілям державної політики та його повноваженням і обов'язкам. Завдання можуть варіюватися від вузької т.з. системи "Paybox", яка обмежується простим поверненням вкладів ліквідованих кредитних спілок, до ширших повноважень і обов'язків, таких як мінімізація ризику втрати депозиту. Страховик депозитів повинен бути операційно незалежний, прозорий, підзвітний та захищений від необґрунтованого політичного і галузевого впливу.

3. Відносини між учасниками системи страхування: потреби в галузі регулювання діяльності страховиків депозитів можуть варіюватися відповідно до поставлених завдань і повноважень учасників системи страхування. Коли один орган виконує всі функції регулювання та нагляду, важливо чітко сформулювати завдання і запровадити адекватний режим підзвітності між відповідними його департаментами.

4. Членство і страхове відшкодування: членство в системі страхування вкладів має бути обов'язковим для всіх фінансових установ, які приймають депозити від суб'єктів, які потребують захисту. Слід визначити, чи стає кредитна спілка автоматично з початком депозитної діяльності членом системи страхування депозитів, чи вона повинна подати заявку на вступ. Критерії повинні бути чіткими і прозорими. Повинно бути чітко визначене поняття застрахованого депозиту і обмежена сума відшкодування за ним. Запропонована сума відшкодування повинна охоплювати більшість вкладників, а не обов'язково більшість сум вкладів.

5. Фінансування: система страхування депозитів повинна мати необхідний механізм фінансування, який в змозі забезпечити швидке відшкодування вимог вкладників, включаючи отримання коштів додаткового резервного фонду для підтримки ліквідності в разі необхідності. (Механізм фінансування може бути: авансовим, ретроспективним і гібридним. Авансове фінансування вимагає накопичення і технічного обслуговування фонду для покриття застрахованих депозитів раніше, ніж виникає необхідність відшкодування. Такий механізм фінансується за рахунок членських внесків, страхових премій та інших коштів. У системах

ретроспективного фінансування кошти для покриття застрахованих вкладів збираються з членів кредитної спілки тоді, коли спілка зазнає проблем і з'являється необхідність відшкодування депозитів. Для того щоб бути ефективними, ретроспективні системи вимагають практично негайного доступу до резервного фінансування, оскільки вони мають незначні можливості фінансування з власних джерел. Багато авансових систем також включають в себе елементи ретроспективних (наприклад, здатність збільшувати премії, стягувати додаткові збори і отримувати доходи від ліквідації) і, таким чином, їх можна розглядати як гібридні системи.) Основна відповідальність за відшкодування застрахованого депозиту повинна лягати на кредитні спілки, оскільки вони і їх члени мають пряму вигоду від наявності ефективної системи страхування вкладів.

6. Інформованість громадськості: інформування громадськості про існування системи страхування вкладів, в тому числі: про рівень і масштаби охоплення, суму та умови відшкодування відіграє важливу роль в підтримці системи оповіщення.

7. Окремі правові питання: страховик депозитів і працівники повинні бути захищені від судового переслідування за свої рішення і дії, здійснені при виконанні ними своїх повноважень. Разом з тим, учасники системи страхування депозитів повинні дотримуватися відповідних правил щодо конфлікту інтересів та кодексів поведінки, щоб гарантувати підзвітність. Страховик депозитів повинен мати право звернутися за правовою допомогою до сторін депозитної угоди в разі ліквідації кредитної спілки.

8. Рання діагностика: страховик депозитів повинен бути частиною структури безпеки фінансової системи, яка використовується для раннього виявлення та своєчасного втручання й вирішення проблем кредитних спілок. Визначення потенційних фінансових труднощів повинно бути зроблено на основі чітко встановлених критеріїв. Критерії зазвичай включають низьку здатність задоволення вимог до капіталу, низький рівень доступної ліквідності, погіршення якості або вартості активів, неефективний менеджмент.

9. Відшкодування депозитів: вкладники повинні мати законне право на відшкодування до межі покриття і повинні знати, коли і за яких умов страховик депозитів розпочинає процес оплати. Страховик депозитів повинен брати участь у відшкодуваннях, що виникають через неспроможність його члена. В процесі управління активами фонду страхування слід керуватися комерційними міркуваннями та економічною доцільністю.

При цьому, за необхідне вважаємо врахування того, що ефективна система страхування депозитів повинна базуватися на ряді передумов розвитку країни. Хоча ці передумови в основному знаходяться за межами прямого впливу системи страхування, однак вони безпосередньо впливають на цю систему.

До таких передумов відносимо:

- поточний стан розвитку економіки та фінансових установ зокрема;
- раціональну систему управління фінансовими установами, які безпосередньо впливають на безпеку фінансової системи держави;
- пруденційне регулювання та нагляд;
- добре розвинену правову базу, бухгалтерський облік і режим розкриття інформації.

При формуванні системи гарантування депозитів кредитних спілок важливим є визначення того інституту, який відповідатиме за це. До ключових напрямів формування такого інституту, на нашу думку, належать такі:

1. Законодавчо закріплені функції, що визначають рівень впливу системи гарантування на ринок фінансових послуг.

2. Характер взаємодії системи гарантування депозитів з кредитними спілками та регуляторами.

3. Рівень монополізації системи гарантування вкладів кредитних спілок та обов'язковість участі.

Зарубіжний досвід свідчить, що формування організаційної структури відбувалося різними шляхами [4].

Так, до прикладу, в Сполучених Штатах Америки введення федерального страхування було результатом багаторічних експериментів з нефедерального страхування і дискусій між кредитними спілками та федеральним урядом. Кредитні спілки та Національна асоціація кредитних спілок США (CUNA) були проти федерального страхування. Серед аргументів кредитні спілки називали загрозу створення федеральної дуальної системи, яка прямо або опосередковано означала обов'язкове страхування потенційно небезпечних кредитних спілок.

У 1950 році ліги кредитних спілок ввели приватні спонсорські програми стабілізації, щоб допомогти неспроможним спілкам, але обов'язкового державного страхування не було введено. У 1961 році була запроваджена перша державна спонсорська програма. Нарешті кредитні спілки мовчазно згодилися, оскільки відчували значний тиск ринку (відбувалося стійке зниження заощаджень в 1960-і роки), і федеральним урядом було ухвалено обов'язкове страхування депозитів кредитних спілок у 1970-і роки.

Згідно з федеральним законом про кредитні спілки всі федеральні кредитні спілки повинні були подати заяву федерального страхування негайно. Федеральним кредитним спілкам, які не відповідали вимогам страхування, був наданий 1 рік, щоб поліпшити фінансове становище або припинити свою діяльність. Рівень відшкодування був обмежений 20 тис. дол., потім у 1974 році межа підвищилася до 40 тис. дол. Через значне зниження заощаджень і позик в 1985 році до 1991 року більшість кредитних спілок перейшли на федеральне страхування депозитів. Тому приватні страхові фонди були закриті, а їх членам були виплачені ліквідаційні дивіденди. На даний час в США існує тільки один приватний страховик кредитних спілок.

У 1971 році Національний фонд часткового страхування кредитних спілок (NCUSIF) був створений як оборотний фонд при Казначействі США. На відміну від Федерального фонду страхування депозитів NCUSIF не отримав стартовий капітал з бюджету. NCUSIF фінансується за рахунок страхових внесків, що стягуються за фіксованою ставкою за залученими коштами членів фонду. NCUSIF також має кредитну лінію Казначейства США.

Значні втрати в 1980-х роках змусили Національне управління з кредитних спілок (NCUA) здійснити структурні зміни. NCUSIF перейшли від системи прямих премій до системи, заснованої на капіталізації депозитів. Проте в 1980-1982 рр. страхові відшкодування продовжували зростати. NCUA довелося стягувати додаткові страхові внески. Нарешті в 1984 році Федеральний закон про кредитні спілки представив план капіталізації, який залишається досі чинним. Федеральний фонд страхування депозитів кредитних спілок спрямовує 1% від своїх застрахованих заощаджень в NCUSIF. NCUSIF досі одержує щорічні премії в розмірі 1/12 від 1% загальної суми заощаджень. Протягом наступних 2-х десятиліть витрати за відшкодуваннями Федерального фонду скоротилися більш ніж на 2 млрд дол. Тим не менше, у період фінансової кризи негативний впливу зазнав NCUSIF і він був рекапіталізований [4].

В Польщі вклади кредитних спілок на даний час захищаються дворівневою системою. Перший рівень являє собою Стабілізаційний фонд під управлінням NASCU (Національна асоціація кредитних спілок в Польщі). Фонд використовується для надання допомоги проблемним кредитним спілкам, діяльність яких може бути відновлена. Якщо ж оздоровлення не вдалося, фонд повинен бути використаний для їх злиття або ліквідації. Другий рівень захисту являє собою компанія фонду взаємного страхування - TUW SKOK. Фонд забезпечує страхування депозитів учасників кредитної спілки до 50 000 євро в тих випадках, коли Стабілізаційний фонд не може забезпечити достатнє відшкодування [4].

В Ірландії функціонував стабілізаційний фонд протягом більш як 30 років і був у віданні Ірландської ліги кредитних спілок. У 2008 році уряд запровадив державну систему гарантування вкладів в кредитних спілках. 100 млн євро, які знаходилися в стабілізаційному фонді були використані для зниження страхових внесків кредитних спілок порівняно з банківськими установами [4].

Щодо структури, яка відповідатиме за гарантування депозитів членів кредитних спілок в Україні, то вважаємо, що доцільним є зосередження цієї функції у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб.

Наші аргументи на користь Фонду гарантування вкладів фізичних осіб зводяться до того, що Фонд:

- по-перше, має належний досвід виведення фінансових інститутів з ринку та повернення вкладів вкладникам;
- по-друге, має тісну налагоджену співпрацю з Національним банком України;
- по-третє, має розроблені належні методичні підходи до діагностики ризиків неповернення депозитів.

Ще одним ключовим питанням функціонування системи гарантування депозитів також є розмір гарантованого відшкодування.

Основним критерієм ефективності розміру гарантованого відшкодування є знаходження обґрунтованого балансу при його формуванні між рівнем захисту прав вкладників і “моральним ризиком”, який може виникати внаслідок надмірної схильності кредитних спілок до ризику та низької мотивації вкладників до моніторингу.

При визначенні розміру відшкодування вважаємо доцільним порівняння її до межі гарантування банківських депозитів.

Зазначимо, що високий рівень відшкодування депозитів кредитних спілок відповідає світовим тенденціям. Так, зокрема за останні посткризові роки спостерігаємо значне посилення захисту вкладників кредитних спілок в розвинених країнах світу.

В період світової фінансової кризи 2008 року в багатьох країнах світу були збільшені суми відшкодування вкладів кредитних спілок. Їх розміри в деяких країнах наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Зміни у сумах відшкодування депозитних вкладів кредитних спілок в різних країнах в період світової фінансової кризи 2008 року*

Країна	Сума відшкодування депозитного вкладу кредитної спілки
Ірландія	У вересні 2008 року система гарантування вкладів членів кредитних спілок і межа відшкодування склала 100 000 євро.
США	Відшкодування було збільшено з 100 000 дол. до 250 000 дол. на одного вкладника банку або члена кредитної спілки за період до 1 року
Великобританія	У відповідь на міграцію депозитів кредитних спілок з Великобританії до Ірландії гарантоване відшкодування було збільшене з 35 000 фунтів до 50 000 фунтів.
Німеччина	Оголошено необмежену гарантію вкладів.
ЄС	Збільшення мінімального значення від 20 000 до 50 000 євро і подальше збільшення до 100 000 євро після 1 року.
Польща	Збільшення гарантованої суми відшкодування закладами в кредитних спілках від 22 500 до 50 000 євро.
Австралія	Ні банки, ні австралійські кредитні спілки не мали захисту депозитів до кризи. У жовтні 2008 року уряд ввів т.з. економконом гарантію, а не страхування депозитів. Гарантія була встановлена на рівні до 1млн. AUD терміном на 1 рік. Зараз уряд намагається ввести традиційне страхування вкладів банківських установ та кредитних спілок. * Для того щоб не втратити депозити в Австралії, Нова Зеландія зробила точно такі ж зміни в той же день, що і Австралія.

Джерело: складено автором за [5].

При цьому їх практика доводить, що збільшення гарантованих сум відшкодування депозитних вкладів позитивно впливало на репутацію та спроможність спілок конкурувати з іншими фінансовими посередниками на ринках фінансових послуг.

У підсумку, впровадження запропонованих нами заходів, на системній основі, забезпечить отримання таких ефектів:

- вдосконалення регулювання та нагляду за кредитними спілками на основі комплексного обґрунтованого підходу;

- оперативне виведення неплатоспроможних кредитних спілок з ринку фінансових послуг із збереженням довіри вкладників;
- підвищення фінансової стійкості кредитних спілок та їх позитивного впливу на стан економіки та суспільства.

Список використаної літератури

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 № 4452 VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
2. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження державної комісії з ринків фінансових послуг України від 15.07.2010 № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf
3. Про схвалення стратегії реформування системи захисту прав споживачів ринків на ринку фінансових послуг на 2012-2017 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 № 867-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-p>
4. Башкатов О. Програма стабілізації та фінансового оздоровлення: кредитні спілки беруть ініціативу в свої руки / О. Башкатов, І. Вишневський // Вісник кредитної кооперації. - 2007. - № 2. - С 8-10.
5. Оленчик А. Я. Проблеми стабільності кредитних спілок в Україні [Електронний ресурс] / А. Я. Оленчик. – Режим доступу: <http://www.ier.kiev.ua>.
6. Славова Н. О. Кредитні спілки як учасники фонду гарантування вкладів (внесків): правові аспекти / Н. О. Славова // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – Вип. 1. – С. 385-387.
7. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.woccu.org>
8. Ключевые принципы эффективных систем страхования депозитов [Электронный ресурс]. – 2009. – 25 с. – Режим доступа : <http://www.asv.org.ru/insurance/experience/show/?id=129799>.

References

1. Zakon Ukrayiny “Pro systemu garantuvannya vkladiv fizychnykh osib” [The Law of Ukraine “About the system of guaranteeing deposits of individuals”] (n.d.). [zakon.rada.gov.ua](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17). Retrieved from :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17> [in Ukrainian].
2. Rozporiadzhennia derzhavnoi komisii z rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh Ukrainy “Pro zatverdzhennia Kontseptsii zaprovadzhennia prudentsiinoho nahliadu za nebankivs'kymy finansovymy ustanovamy ta Prohramy rozvytku systemy prudentsiinoho nahliadu za nebankivs'kymy finansovymy ustanovamy” [Order of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine “On approval of the Concept of introduction of prudential supervision over non-banking financial institutions and the Program of development of the system of prudential supervision over non-banking financial institutions”]. [finrep.kiev.ua](http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf). Retrieved from: http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf [in Ukrainian].
3. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro skhvalennia stratehii reformuvannya systemy zakhystu prav spozhyvachiv rynkiv na rynku finansovykh posluh na 2012-2017 roky” [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On approving the strategy of reforming the system of protection of consumer rights of markets in the financial services market for 2012-2017”]. [zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-r). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-r> [in Ukrainian].
4. Bashkatov, O. (2007). Prohrama stabilizatsii ta finansovoho ozdorovlennia: kredytni spilky berut' initsiatyvu v svoi ruky [Stabilization and financial recovery program: Credit unions take the initiative]. *Visnyk kredytnoi kooperatsii – Bulletin of credit cooperation*, 2, 8-10 [in Ukrainian].
5. Olenchuk, A. Ya. Problemy stabil'nosti kredytnykh spilok v Ukraini [Problems of stability of credit unions in Ukraine]. *ier.kiev.ua*. Retrieved from: <http://www.ier.kiev.ua> [in Ukrainian].
6. Slovova, N. O. Kredytni spilky yak uchasnky Fondu harantuvannya vkladiv (vneskiv): pravovi aspekty [Credit Unions as Members of the Deposit Guarantee Fund: Legal Aspects]. www.stationline.org.ua. Retrieved from: <http://www.stationline.org.ua/pravo/65/9812-kreditni-spilki-yak-uchasniki-fondu-garantuvannya-vkladiv-vneskiv-pravovi-aspekti.html> [in Ukrainian].
7. Ofitsiynyy sayt Vsesvitn'oyi asotsiatsiyi kredytnykh spilok [Official site of the World Credit Union Association]. [woccu.org](http://www.woccu.org). Retrieved from: <http://www.woccu.org> [in Ukrainian].

8. Klyuchevye pryntsyipy éffektyvnykh system strakhovanyya depozytov (2009) [Key principles of effective deposit insurance systems]. *asv.org.ru*. Retrieved from: <http://www.asv.org.ru/insurance/experience/show/?id=129799> [in Russian].

Стаття надійшла до редколегії 29.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

AREAS OF FORMATION OF INSURANCE SYSTEM DEPOSIT DEPOSITS OF CREDIT UNIONS

O. Osadets

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
58013, Chernivtsi, Heroiv Maudany 99a/61
e-mail: AleksOsadets@gmail.com*

In today's Ukrainian economy, credit unions are one of the major lending institutions in the financial services sector and an effective tool in accumulating monetary savings and meeting socio-economic needs. The advantage of a credit union is that its owners are the same people who use credit union services. At present, credit unions are in the process of revival. They need to improve the legal framework, supervisory control, financial stability and ensure that their clients are protected by their rights. Deposit insurance of credit unions, which in international practice is an important part of their regulation and guaranteeing the protection of the rights of their depositors, in our opinion, will positively influence the expansion of their activity and increase its efficiency in the financial services market of Ukraine. According to international practice, such state-guaranteed schemes are designed and operated to limit moral hazard, eliminate social tension in society, and limit the negative impact of bad credit unions on the functioning of the country's financial system and economy as a whole. As the credit unions deposit insurance system in Ukraine is not yet in place, we consider it expedient to use the international practice of creating such systems and to identify approaches that are appropriate for the Ukrainian financial market. Effective and well-thought-out protection for credit union members, in the first place, will help restore confidence and confidence in the provision of market-based financial products and services. Lack of confidence and confidence of the population jeopardizes the foundations of economic growth and the revival of credit unions. Therefore, it is urgent to present proposals for protection of savings of members of the CU through the Credit Guarantee Fund of members of credit unions, outline the directions of formation of the credit unions deposit insurance institution in Ukraine, to consider and introduce foreign experience of forming the organizational structure of the credit unions deposit insurance institution.

Key words: credit union, Deposit Guarantee Fund of individuals, deposit insurance (contribution), amount of guaranteed indemnity.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ

О. Перепьолкіна

*Львівський торговельно-економічний університет
79005, м. Львів, Туган-Барановського, 10
e-mail: olenaspr@gmail.com*

Досліджено основні аспекти грошово-кредитної політики в умовах нестабільної економіки України та запропоновано напрями підвищення її ефективності, де ключовим визначено дотримання орієнтирів стратегії інфляційного таргетування; розкрито передумови та переваги запровадження таргетування інфляції в якості найбільш оптимального режиму монетарного устрою, досліджено ефективність його застосування в Україні, обґрунтовано залежність інфляційних коливань від девальваційних тенденцій в умовах національної економіки.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інфляційне таргетування, інфляція, платіжний баланс, девальвація, валютне регулювання, облікова ставка, процентний канал.

Інфляційні ризики та девальваційні шоки є стійкою ознакою сучасної економіки України. В умовах макроекономічної нестабільності неабиякої гостроти набула проблема провадження виваженої й конструктивної грошово-кредитної політики. Законодавчо закріплена пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в роботі Національного банку України втілюється в реалізації стратегії інфляційного таргетування. Покращення якості та прозорості кроків монетарного регулювання забезпечить підґрунтя для макроекономічної стабілізації й ефективної реалізації режиму таргетування інфляції. Тому актуальним є виявлення та подолання перешкод, які постали на шляху впровадження інфляційного регулювання в Україні, та формулювання напрямів підвищення дієвості грошово-кредитного інструментарію, де особливої уваги потребує посилення ролі процентного каналу та облікової ставки в якості ключової та базової серед процентних ставок в економіці.

Окремі аспекти сучасного грошово-кредитного регулювання в Україні знайшли своє відображення в працях багатьох науковців. Так, наприклад, основні проблеми монетарної політики та грошового ринку докладно висвітлено в дослідженнях О. Дзюблюка, І. Крючкової, І. Лютого, В. Міщенко; особливості запровадження режиму таргетування інфляції ґрунтовно розглянуто в працях Ю. Городніченка, В. Лагутіна, Т. Кричевської; питання ефективного валютного регулювання досліджено в роботах О. Береславської, Т. Вахненка, О. Щербакової та інших вчених.

Проте не усі аспекти реалізації ефективної грошово-кредитної політики в Україні з'ясовано і обґрунтовано, зокрема, не з'ясовано особливості забезпечення цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування в умовах лібералізації валютного ринку, не достатньо обґрунтовано напрями підвищення результативності застосування інструментарію монетарної політики, перш за все облікової ставки, як ключової та базової на грошовому ринку, та ефективності функціонування процентного каналу.

Метою статті є дослідження проблематики реалізації стратегії інфляційного таргетування та забезпечення ефективної грошово-кредитної політики в Україні.

Режим інфляційного таргетування полягає у встановленні допустимих меж інфляційних коливань з паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції на

запланованому рівні. На сучасному етапі даний режим монетарного устрою є найбільш застосовуваним у світі.

Популярність інфляційного таргетування обумовлена його численними перевагами порівняно з іншими режимами монетарного устрою, серед яких зростання довіри до інституцій монетарної влади, котре є наслідком прозорості їхнього функціонування через роз'яснення власних дій громадськості; законодавче закріплення цінової стабільності, що не допускає розповсюдження негативного впливу інфляції на розвиток економічної системи, реальний ВВП і доходи населення; встановлення інфляційного орієнтуру на тривалий час, який дозволяє підвищити ефективність прогнозування власної діяльності економічними агентами та знизити їхні ризики; можливість врахування часових лагів у використанні інструментарію грошово-кредитного регулювання, яка підвищує його ефективність; та найголовніше – створення сприятливого середовища для підтримки сталих темпів росту реального ВВП, що є наслідком зазначених вище переваг.

Згідно рекомендацій Міжнародного валютного фонду, пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі при виконанні своїх функцій Національним банком України було законодавчо закріплено ще в липні 2010 р. [1]. Ключові мотиви переходу України до режиму інфляційного таргетування полягали, в першу чергу, у наявності високої та нестабільної інфляції, яка була спричинена значними валютними надходженнями. НБУ, здійснюючи валютні інтервенції, збільшував обсяг грошової маси в обігу. За вільно плаваючого курсу (умова таргетування інфляції) регулятор не стежить за попитом та пропозицією валюти, щоб підтримувати стабільність, а регулює грошову масу в обігу, впливаючи таким чином на інфляцію. Крім того, в цей період спостерігалось посилення впливу на інфляцію чинників попиту (зростали реальні доходи населення та платоспроможний попит через підвищення соціальних виплат з бюджету та активізацію банківського кредитування). В результаті посилювалися інфляційні очікування, що в свою чергу провокувало нові хвилі інфляції.

Нагальною також була потреба у підвищенні ефективності державної грошово-кредитної політики, що обмежувалася фіксованим обмінним курсом гривні до долара. Під час світової фінансової кризи 2007-2008 рр. долар значно девальював проти більшості валют світу. У результаті купівельна спроможність гривні також знизилася. При цьому НБУ, у намаганнях втримати фіксований курс, не мав можливості боротися з інфляцією, оскільки був обмежений в інструментах стримування зростання цін. Встановлення більш гнучкого обмінного курсу, дасть можливість краще контролювати інфляцію, а також пом'якшити наслідки від зовнішніх потрясінь.

Крім того, існувала необхідність проведення незалежної, антициклічної монетарної політики, що абсорбує шоки, а також підвищення здатності економіки протистояти валютним та фінансовим кризам.

Проте зміни, внесені до нормативних актів, що регулюють діяльність НБУ, забезпечили лише формально-правову основу для впровадження інфляційного таргетування. Але практичне застосування даного режиму ускладнювалося багатьма перешкодами. Найсуттєвішими з них були:

1) відсутність відповідних макроекономічних передумов для запровадження таргетування інфляції, оскільки жоден з макроекономічних показників не знаходився на рівні, що за світовою практикою є прийнятним для даного монетарного режиму;

2) тісна прив'язка монетарних агрегатів до зовнішнього сектора, що не дозволяло ефективно використовувати стерилізаційні інструменти і створювало серйозну загрозу девальвації гривні;

3) висока ймовірність того, що в силу відкритості економіки девальваційні тенденції відбуватимуться паралельно із інфляційними і режим інфляційного таргетування перетвориться на режим націлювання на валютний курс;

4) недостатній рівень прогнозованості і керованості сегментів вітчизняної економіки;

5) низький ступінь довіри населення та суб'єктів підприємницької діяльності до представників монетарної влади в Україні;

6) недостатній рівень розвитку фінансового ринку та взаємозв'язок стратегій НБУ та комерційних банків;

7) значний рівень доларизації та тінізації вітчизняної економіки, що послаблює можливості Нацбанку щодо оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів;

8) існування високого обсягу урядових запозичень та перевага фіскальних чинників суперечать практиці інфляційного таргетування. Проте найголовнішою перешкодою для практичного застосування режиму таргетування інфляції була відсутність реального економічного підґрунтя для переходу до вільного курсоутворення.

Відтак, повноцінного застосування режиму таргетування інфляції так і не відбулося: фіксація обмінного курсу, коливання індексів споживчих цін, значні обсяги валютних інтервенцій НБУ та суттєві інфляційні очікування свідчать, що поряд із формальними ознаками таргетування інфляції зберігалася істотна орієнтація на забезпечення курсової стабільності.

Незважаючи на це, у квітні 2014 р. Національним банком України було прийнято резонансне рішення про перехід до гнучкого валютного курсу. Підставами для цього було визначено, з одного боку, суттєвий девальваційний тиск, а з другого – необхідність створення умов для реального переходу монетарної політики до режиму інфляційного таргетування, якого вимагала активізація співпраці з МВФ.

Девальваційний тиск був обумовлений проблемами формування пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, які виникли внаслідок дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, притаманного вітчизняній економіці попередніх років, та в результаті впливу капіталу, спровокованого наявною соціально-політичною ситуацією та воєнними діями на сході країни (див. табл. 1).

Вагомим підґрунтями для забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу має стати розробка урядової програми нарощення експортного потенціалу, де, окрім освоєння нових ринків збуту, окрему увагу слід приділити оптимізації структури вітчизняного експорту. А також розробка державної стратегії створення інвестиційного середовища та роботи з іноземними інвесторами, в основу якої має бути покладене інвестиційне законодавство стимулювального характеру, що спирається на потужні інвестиційні заохочення, податкові преференції і пільги.

Таблиця 1

Динаміка показників платіжного балансу України у 2014–2018 рр.

(млн дол. США)

Статті платіжного балансу	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
А. Рахунок поточних операцій	-4 596	1 616	-1 340	-2 442	-4 510
Експорт товарів і послуг	65 436	47 862	46 008	53 868	59 117
Імпорт товарів і послуг	70 042	50 224	52 461	62 512	70 321
В. Рахунок операцій з капіталом	400	456	92	-4	37
С. Фінансовий рахунок	9 111	1 223	-2 594	-5 012	-7 350
Прямі інвестиції	-299	-3 012	-3 268	-2 593	-2 360
Портфельні інвестиції	2 700	-367	-293	-1 800	-2 061
D. Зведений баланс (=A+B-C)	-1 3307	849	1 346	2 566	2 877

Джерело: [2].

У вітчизняній практиці традиційним було врівноваження валютного ринку шляхом усунення дефіциту пропозиції валюти через механізм валютних інтервенцій, котрі здійснювалися за рахунок золотовалютних резервів. Через відсутність необхідного поповнення, виснаження резервів відбувалося швидкими темпами: протягом 2014 р., вони зменшилися більше, ніж у 2,5 рази порівняно з попереднім роком і склали 7,5 млрд дол. США [3, с. 71], що становило найменший обсяг офіційних резервів НБУ за попередні 10 років. Це викликало неабияке занепокоєння зважаючи на те, що в сучасному світовому господарстві панує тенденція нарощення обсягів золотовалютних резервів. В такий спосіб країни намагаються убезпечити себе від можливих дисбалансів зовнішнього і внутрішнього походження, у реальності яких світ переконала глобальна фінансова криза 2008–2009 рр.

З метою забезпечення приросту золотовалютних резервів Національний банк, оцінивши перспективність основних джерел їхнього формування, серед яких видобування чи закупівля золота та інших дорогоцінних металів, надходження валютних коштів від міжнародних кредиторів, іноземних інвесторів чи вітчизняних експортерів, а також встановлення валютних обмежень,

зробив вибір на користь останнього методу, добре перевіреного власною регуляторною практикою. НБУ має значний досвід застосування адміністративних обмежень для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків.

Адміністративні обмеження валютного регулювання НБУ в 2014 р. втілились у ретельній перевірці імпорتنих контрактів, у встановленні 100 % норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів (згодом цей норматив знизили до 75 %), у встановленні строку для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів – 90 календарних днів, у встановленні ліміту в еквіваленті 3 000 грн щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи, у забороні дострокового повернення кредитів, у встановленні ліміту видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів в еквіваленті 15 000 гривень на добу на одного клієнта, у забороні виплат дивідендів за кордон та ін.

Жорсткі адміністративні заходи регулювання повернули валютну систему у початок 90-х рр. з притаманними їм заборонами, обмеженнями, лімітами. Та, на відміну від минулих кризових періодів, валютні обмеження не послабили девальваційного тиску та не забезпечили збільшення золотовалютних резервів. Натомість вони активізували тіньовий ринок, поширили “сірі” схеми розрахунків, спровокували панічні настрої та негативні очікування.

Незважаючи на це Нацбанк не поспішав відмовлятися від цієї практики. Часткове скасування адміністративних обмежень відбулося лише у 2016 р.: норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів знизено до 65 %; скасовано обов'язковий продаж валюти, що надходить для здійснення іноземних інвестицій; строк для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів збільшено до 120 календарних днів; ліміт щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи розширено до еквіваленту 12 тис. грн; ліміт видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів розширено до еквіваленту 250 тис. грн на добу на одного клієнта; скасовано заборону виплат дивідендів за кордон тощо [4].

У серпні 2017 р. з огляду на суттєве покращення ліквідності банківської системи в іноземній валюті та стабілізацію валютного ринку Нацбанк наважився на чергове послаблення антикризових обмежень у сфері депозитів в іноземній валюті, визнавши їх такими, що втратили свою ефективність та актуальність. Відтак, фізичні особи можуть отримувати готівку в іноземній валюті або банківські метали з поточних і депозитних рахунків через каси та банкомати без обмежень за сумою. Також НБУ скасував заборону на випуск ощадних сертифікатів на пред'явника і розширив перелік іноземних кредиторів, на користь яких дозволяється дострокове погашення кредитів і позик. Крім того, регулятор спростив для банків розрахунок щоденного ліміту купівлі валюти у власну позицію, щоб стимулювати форвардні операції і подальший розвиток інструментів хеджування валютних ризиків.

Стрімке скорочення золотовалютних резервів суттєво знизило ефективність інтервенцій в якості інструменту врівноваження валютного ринку, що і спонукало Нацбанк здійснити перехід до системи гнучкого валютного курсу. Протягом 2015–2018 рр. ситуація стабілізувалася: сформовано додатне сальдо зведеного платіжного балансу, за підсумками 2018 р. воно склало 2,9 млрд дол. США. Це дало змогу збільшити міжнародні резерви до 20,8 млрд дол. США станом на кінець 2018 року [5]. Додатне сальдо платіжного балансу обумовлене високими темпами падіння імпорту через більш стрімке зниження цін на енергоресурси та менші фізичні обсяги імпорту природного газу, зменшенням виплат за статтею “первинні доходи” завдяки досягненню згоди щодо реструктуризації державного та гарантованого державою боргу; в свою чергу, чисті залучення за фінансовим рахунком були забезпечені, насамперед, зовнішнім офіційним фінансуванням.

На жаль, лібералізація валютного курсу не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку. Найбільше цьому не сприяла макроекономічна ситуація в країні, де до 2015 р. панівними залишалися негативні тенденції (див. табл. 2). Лише згодом у період з 2016–2018 рр. динаміка макроекономічних показників набула позитивного характеру.

Таблиця 2

Основні макроекономічні показники розвитку України у 2013–2018 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Темпи росту реального ВВП, %	100,2	93,4	90,2	102,4	102,5	103,3
Темпи росту промислового виробництва, %	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8
Індекс цін виробників(до грудня попереднього року)	1,7	31,8	25,4	35,7	16,5	14,2
Офіційний рівень безробіття, %	7,2	9,3	9,1	9,3	9,5	8,8
Темпи росту реальної заробітної плати, %	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	112,5

Джерело: [6; 7].

Результатом лібералізації валютного курсу було рекордне здешевлення національної грошової одиниці. За даними НБУ зниження офіційного курсу гривні на початок 2015 р. склало 97,2 % [3; с. 162], що перевищило масштаби девальзації у кризових 1998 та 2008 роках. Протягом 2015 р. девальвація національної валюти продовжилась і на початок 2016 р. склала 52,3 % [8]. Стрімка девальвація гривні ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, що проявилися у скороченні частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, у погіршенні нормативів капіталу, у зростанні частки проблемних кредитів у портфелях банків тощо.

Також девальвація спровокувала панічні настрої в суспільстві, посилила спекулятивний попит на іноземну валюту та, найголовніше, поставила під питання результативність запровадження інфляційного таргетування. Лише протягом 2016–2018 р. девальвація уповільнилась (див. табл. 3).

Таблиця 3

Офіційний курс гривні щодо долара США у 2013–2018 рр.

Назва валюти	2013	2014	2015	2016	2017	2018
100 доларів США	799,30	1 188,67	2 184,47	2 555,13	2 659,66	2 720,05

Джерело : [9].

Особливістю вітчизняної практики господарювання є нерозривний зв'язок девальваційних та інфляційних коливань, що ставить під сумнів ефективність реалізації стратегії інфляційного таргетування в Україні (див. табл. 4).

Таблиця 4

Зв'язок девальзації та інфляції в економіці України

Роки	Девальвація	Інфляція
1998	від 1,86 до 2,45 грн / дол. США	20 % порівняно з 10 % у 1997 р.
2008	від 5,05 до 7,70 грн / дол. США	22,3 % порівняно з 16,6 % у 2007 р.
2014	від 7,99 до 15,76 грн / дол. США	24,9 % порівняно з 0,5 % у 2013 р.
2015	до 24,0 грн / дол. США	43,3 %

Джерело: складено автором за даними НБУ.

Прагнення Національного банку України зосередити свою увагу на забезпеченні цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування напрочуд складно було реалізувати

ігноруючи проблеми стабільності національної грошової одиниці на зовнішньому ринку. Стратегічно необхідний для національної економіки імпорту енергоносіїв, нафтопродуктів, що потребує розрахунків у валюті, був основою розкручування інфляційної спіралі при продовженні девальваційних тенденцій. Існувала висока ймовірність того, що за умов паралельних процесів девальвації та інфляції режим інфляційного таргетування знову перетвориться на режим націлювання на валютний курс, а показники безробіття, процентних ставок та темпів економічного зростання будуть “ціною” фіксованих темпів інфляції.

Тому перехід до гнучкого курсу повинен супроводжуватися активізацією використання процентних інструментів у грошово-кредитному регулюванні. В контексті запровадження режиму таргетування інфляції Правління НБУ ухвалило рішення про зміну операційних підходів до проведення монетарної політики для забезпечення більш якісного її рівня та прозорості для усіх учасників ринку. Створений з цією метою у формі консультативно-дорадчого органу Комітет з монетарної політики ухвалив рішення про необхідність посилення ролі процентного каналу та облікової ставки в якості ключової та базової щодо подальшого визначення інших процентних ставок в економіці. Облікова ставка є найбільш важливою серед процентних ставок, вона є найнижчою, а її рівень повинен підтримуватись відповідно до рівня інфляції. Облікова ставка виступає своєрідним індикатором стану грошового ринку, її зміна є сигналом до зміни ставок рефінансування, процентних ставок за іншими інструментами монетарної політики НБУ.

Послідовність кроків регулятора у реалізації стратегії інфляційного регулювання дозволила отримати певні позитивні результати. За підсумками 2018 р. інфляцію вдалося приборкати до рівня 9,8 % (див. табл. 2), проте задекларованого у дорожній карті НБУ з переходу до інфляційного таргетування рівня інфляції у 6 % не було досягнуто (рис. 1).

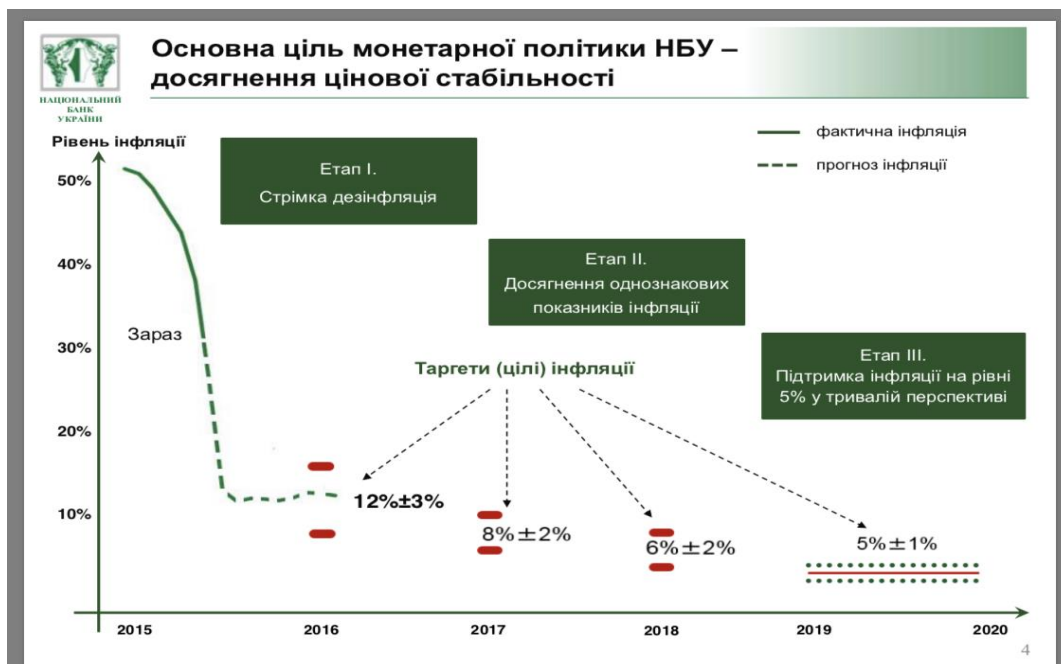


Рис. 1. Етапи реалізації стратегії інфляційного таргетування [10]

Відтак, з метою посилення дієвості процентного каналу необхідним є дотримання напрямів процентної політики, що стануть основою підвищення ефективності реалізації стратегії інфляційного таргетування:

- 1) з метою забезпечення подальшого зниження темпів інфляції утримувати на позитивному рівні ставки Національного банку України щодо рівня інфляції;
- 2) поступово звужувати процентний коридор за депозитними та кредитними ставками овернайт, що дозволить збільшити ефективність впливу центрального банку країни на формування короткострокових процентних ставок на грошово-кредитному ринку;

3) посилити дотримання транспарентності в роботі регулятора шляхом оприлюднення інформації щодо перспектив динаміки процентних ставок Національного банку, що дозволить учасникам ринку отримати чіткі процентні орієнтири при регулюванні власної ліквідності в умовах прозорості та передбачуваності монетарної політики;

4) відмова від практики використання монетарної бази у якості операційного орієнтиру монетарної політики у регулюванні пропозиції грошей з застосуванням процентного каналу (облікової ставки та ставок за операціями постійного доступу, що формують процентний коридор, ставок овернайт на міжбанківському ринку);

5) мінімізація волатильності та уникнення різких кроків у коригуванні облікової та інших процентних ставок регулятором.

Грошово-кредитна політика як одна з ключових видів економічної політики держави впливає на результативність функціонування не лише банківсько-фінансового сектору, а національної економіки загалом, позначається на діяльності усіх суб'єктів економічних відносин. Основними напрямками підвищення ефективності монетарної політики в контексті реалізації стратегії інфляційного таргетування, що передбачає недопущення значних інфляційних коливань та забезпечення цінової стабільності згідно з проголошеним таргетом, є:

- створення відповідних макроекономічних передумов для реалізації даного монетарного режиму та ґрунтовна аналітична підтримка, що підвищить прогнозованість і керованість сегментів національної економіки;
- транспарентність в роботі регулятора, дотримання передбачуваності та прозорості дій для зростання ступеня довіри населення та бізнесу до представників монетарної влади в Україні;
- розвиток фондового та фінансових ринків, налагодження взаємозв'язку стратегії НБУ та комерційних банків, запровадження реформи банківської, податкової сфери;
- зниження рівня доларизації та детінізація вітчизняної економіки, що посилять можливості оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів;
- відмова від практики адміністративних обмежень у валютному регулюванні, що виявилась малоефективною при забезпеченні поповнення золотовалютних резервів та зниженні девальваційного тиску;
- підвищення результативності застосування інструментарію монетарної політики, першочергово облікової ставки, як ключової та базової на грошовому ринку, та ефективності функціонування процентного каналу.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Національного банку України": Закон України від 09.07.2010 р. № 2478-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17>.
2. Платіжний баланс України, 2019 [Електронний ресурс] // Нацбанк України. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>.
3. Статистичні матеріали [Електронний ресурс] //Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
4. Концепція нового валютного регулювання [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2016. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>.
5. Офіційні резервні активи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2016. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?-art_id=23487024&cat_id=57896.
8. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2015. – № 12 – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
9. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу: bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

10. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування, 16 березня 2016 р. [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716.

References

1. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo diialnosti Natsionalnoho banku Ukrainy: Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine «On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine on the Activities of the National Bank of Ukraine»]. (2010, July 9). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17> [in Ukrainian].
2. Platizhnyi balans Ukrainy (2019). [Balance of payments of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301> [in Ukrainian].
3. Statystychni materialy [Statistical Materials]. (2015, March). *Biuletyn Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine* [in Ukrainian].
4. Kontsepsiia novoho valiutnoho rehuliuвання [Concet of New Currency Regulation]. (2016). *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908> [in Ukrainian].
5. Ofitsiini rezervni aktyvy [Official Reserve Assets]. (2019). *bank.gov.ua*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066 [in Ukrainian].
6. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official Site of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
7. Makroekonomichni pokaznyky [Macroeconomic Indicators]. (2019). *bank.gov.ua*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896 [in Ukrainian].
8. Biuletyn Natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. (2015, December). *bank.gov.ua*. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897 [in Ukrainian].
9. Ofitsiyni kurs hryvni shchodo inozemnykh valiut [Official Exchange Rate of Hryvnia Against Foreign Currencies]. (2019). *bank.gov.ua*. Retrieved from bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080 [in Ukrainian].
10. Dorozhnia karta Natsionalnoho banku Ukrainy z perekhodu do inflatsiinoho tarhetuvannya [Road Map of the National Bank of Ukraine on the Transition to inflation targeting]. (2016, March 16). *bank.gov.ua*. Retrieved from bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 21.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

DETERMINATION OF THE FAIR PRICE OF GOODS AS PART OF THE IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE COMPANY

O. Perepolkina

*Lviv University of Trade and Economics
79005, Lviv, Tuhan-Baranovskoho Street, 18
e-mail: olenaspr@gmail.com*

The article analyzes the main aspects of monetary and credit policy in the conditions of the unstable economy of Ukraine and proposes the ways to increase its efficiency, the principal one of which is the following the inflation targeting strategy. The preconditions and advantages of introducing the inflation targeting as the most optimal mode of the monetary system are revealed, and the effectiveness of its application in Ukraine is investigated.

The dependence of inflationary fluctuations on devaluation trends in the conditions of the national economy is substantiated. The reasons for the existence of devaluation pressure are identified, including the problems of forming the supply of foreign currency in the domestic market, which arise as a result of the current account deficit of the balance of payments and the outflow of capital provoked by the current social and political situation as well as military actions in the east of the country.

The dynamics of the balance of payments indicators is analyzed and ways of improvement of its condition are offered that will allow to reduce devaluation pressure in the conditions of low effectiveness of the intervention tool. The consequences of applying the practice of administrative

constraints in the field of currency regulation are investigated and revealed that they did not provide an increase in gold and exchange reserves, but activated the black market, provoked panic and negative expectations, so the necessity of its revision in the direction of deregulation is substantiated.

It is summarized that the achievements in the inflation targeting strategy implementation in the year 2018 were the result of the creation of appropriate macroeconomic preconditions, the suspension of devaluation processes, a certain increase in the level of trust of the population and entrepreneurs to representatives of monetary authorities in Ukraine, the establishment of the interrelation of the NBU and commercial banks strategies, as well as transparency in the work of the regulator. The article also proposes the directions of increasing the efficiency of the interest rate channel and strengthening the role of the discount rate, which will become the basis for increasing the effectiveness of the inflation targeting strategy implementation.

Key words: monetary and credit policy, inflation targeting, inflation, balance of payments, devaluation, the currency regulation, discount rate, interest rate channel.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

О. Підхомний, М. Петик, О. Брочковська

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net, marta.petyk@lnu.edu.ua, engelolia@gmail.com*

Обґрунтовано доцільність інвестування в економіку України. Розглянуто позитивний вплив прямих іноземних інвестицій на економічне зростання. Разом з тим зазначено, що значна частка прямих іноземних інвестицій може бути загрозою інвестиційній безпеці. Підкреслено необхідність прозорої структури таких інвестицій. Проведено аналіз тенденції ПІІ. Охарактеризовано спадну динаміку. Показано, що найбільше іноземних інвестицій походить з офшорних країн. Зроблено припущення про значну частку псевдоінвестицій у структурі ПІІ. Припущення підтверджено за допомогою статистичних даних НБУ. Згадано приклад псевдоінвестування на території України. Розглянуто проблему злочинних схем у сфері ПІІ у вигляді псевдоінвестування. Для покращення національної оцінки ризиків проведено кореляційний аналіз фінансових індикаторів та рівня псевдоінвестування. Виявлено тісні залежності між псевдоінвестуванням та курсом долара, тіньовою економікою, обліковою ставкою, податковим тиском. Визначено висновки про першопричини залежностей.

Ключові слова: інвестиційна безпека, національна оцінка ризиків, псевдоінвестування, round tripping, прями іноземні інвестиції.

Відповідно до “Методики розрахунку рівня економічної безпеки України” Міністерства економіки науковці мають змогу розрахувати інтегральний показник інвестиційно-інноваційної безпеки України на основі вагових коефіцієнтів та значень індикаторів. Звідси можна виділити чотири суто інвестиційні показники такі як: валове нагромадження основного капіталу до ВВП, відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, чистий приріст прямих іноземних інвестицій до ВВП та валовий внутрішній продукт України до світового ВВП [2]. Водночас Державна служба фінансового моніторингу визначає, які саме ризики дестимулюють економічну безпеку в цілому. Псевдоінвестиції – одна з загроз зменшення інвестиційної безпеки. Для того, щоб запропонувати рекомендації та інструментарій щодо зменшення цього явища необхідно визначити, які незалежні економічні величини та у якому напрямі впливають на цю загрозу. Таким чином, встановлення кореляційних взаємозв’язків є актуальним та своєчасним.

Переважає більшість вчених акцентували свою увагу на економічному аналізі сутності поняття інвестиційної безпеки, на покращенні методології оцінки шляхом визначення та аналізу тенденцій індикаторів інвестиційної складової фінансової безпеки. Важливе значення було надано аналізу джерел можливих загроз та шляхам оптимізації. Значна частина досліджень присвячена обрахунку поточного рівня інвестиційної безпеки на основі “Методики...”. Недостатньо вивченими є взаємозв’язки між загрозами інвестиційної безпеки та ризиками, що їх спричиняють, тому необхідне їх встановлення та дослідження. Вагомий внесок у дослідження сутності та особливостей фінансової безпеки інвестиційної діяльності представлено працями сучасних вітчизняних авторів таких як О. Барановський, В. Гордієнко, Н. Демчишак, Т. Єдинак, Л. Закревська, О. Коковіхіна, В. Любімов, М. Мороз, І. Москаль, Д. Нікитенко, М. Охримович, О. Підхомний, Т. Скрипко, Н. Слободянюк та ін.

Мета дослідження – проведення кореляційного аналізу з ціллю виявлення взаємозалежностей між псевдоінвестуванням та фінансовими індикаторами.

Україна в контексті глобальних постіндустріальних трансформацій і об'єктивної необхідності інноваційної моделі розвитку вимагає великих фінансових інвестицій. У першу чергу – для збільшення ефективності розширеного відтворення, структурних перетворень, отримання максимального прибутку і на цій основі – вирішення соціальних проблем [7].

Важливу роль у досягненні стратегічних довгострокових цілей держави відіграють прямі іноземні інвестиції. За визначенням Міжнародного валютного фонду (МВФ), прямі іноземні інвестиції – це закордонні інвестиції, величиною у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством [9]. Закон України “Про режим іноземного інвестування” визначає ПІІ як “цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту” [1].

Загальне підвищення добробуту країни та водночас час іміджу на міжнародній арені стають стимулами для впровадження урядом сприятливої інвестиційної політики. Окрім того залучення ПІІ дає змогу створити нові виробничі потужності, придбати новітні технології та збільшити кількість робочих місць.

За наслідками аналізу тенденцій залучення прямих інвестицій у вітчизняну економіку протягом 2016-2018 років спостерігається спадна динаміка зазначеного показника. Зважаючи на невисокі показники економічного зростання і політичну нестабільність, в економіку України у 2017 р. іноземними інвесторами вкладено 2 601 млн доларів прямих інвестицій, що на 20,8 % менше, ніж у 2016 р. (3 284 млн доларів). При цьому обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну станом на 1 січня 2019 р. склав 2 355 млн доларів, що на 9,45 % менше обсягу інвестицій на початок 2018 р. [5].

З точки зору М. Охримовича, за ідеальних обставин прямі іноземні інвестиції у сукупному розрізі інвестицій не повинні превалювати, окрім цього інвестування такого типу повинно мати прозоре джерело надходження і мати реальне відображення в економіці країни, в яку вони спрямовані. У силу несприятливої економічної ситуації в Україні та нестачі внутрішніх ресурсів, залучення іноземних інвестицій повинно сприяти освоєнню новітніх технологій та вирішити низку макроекономічних проблем [6].

Згідно офіційних статистичних даних у розрізі географічної локації, зі 144 країн світу інвесторів, які скеровували прямі інвестиції в економіку України, 28 – входять до Переліку офшорних зон. За період 2010-2018 рр. лідери іноземного інвестування змінювалися за винятком Кіпру, який фактично є основним джерелом надходження іноземних інвестицій з максимальним показником у 2014 році [4].

Велика кількість ПІІ з офшорних країн наштовхує на думку, що частина отриманих коштів є елементами злочинних схем легалізації злочинно отриманих доходів. Внаслідок цього частина іноземних інвестицій надходить фактично від резидентів у формі псевдоінвестицій.

Для підтвердження цієї гіпотези звернемось до результатів фінансових розслідувань. У ході відпрацювання підприємства-імпортера оперативники Головного управління Міндоходів Хмельницької області викрили новітню тіншову схему незаконного використання пільг при здійсненні фіктивної інвестиційної діяльності, яка могла завдати мільйонних збитків державному бюджету.

Встановлено, що посадові особи приватної фірми, діючи з корисливих мотивів та зловживаючи своїм службовим становищем, з метою ухилення від сплати податків та митних платежів шляхом маскуванню операцій по придбанню обладнання під інвестиційну діяльність нерезидента, ввезли іноземне деревообробне обладнання як інвестицію на митну територію України від підприємства-нерезидента, в результаті чого незаконно скористались пільгою при розмитненні товарів та занизили об'єкт оподаткування.

Особливою ланкою у даній протиправній оборудці виявилось те, що іноземна фірма не мала жодних можливостей для інвестування української сторони, бо не існувала в природі. Це підтверджує лист Федеральної митної служби Російської Федерації, де вказано, що згідно

виписки з єдиного державного реєстру юридичних осіб російське товариство з обмеженою відповідальністю припинило свою діяльність шляхом ліквідації на початку 2011 року. Натомість “оформлення інвестицій” від цього товариства-фантома здійснювалось, починаючи з 2012 року.

Таким чином внаслідок вказаних неправомірних дій службові особи деревообробного підприємства ухилялись від сплати податків та митних платежів у сумі 4 099 тис. грн [8]. З огляду на складність виявлення таких фактів можемо припустити, що лєвова частка іноземних надходжень в Україну має нелегальне походження.

За даними НБУ впродовж 2010-2018 років обсяги ПІ, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping), оцінено у 8,4 млрд дол. США, що становить 22 % від притоку ПІ в Україну (38,2 млрд дол. США). Найбільші обсяги round tripping інвестування спостерігались впродовж 2010-2013 років – в середньому на рівні 32,7 % від загального обсягу. 87 % таких інвестицій було спрямовано до підприємств реального сектору. В 2014-2015 роках спостерігався відтік коштів з України за такими операціями, що пов’язано з політичними змінами в країні, а також початком воєнних дій на Сході. У 2016-2018 роках відновився чистий притік коштів за операціями round tripping інвестування, але в значно менших обсягах, ніж напередодні кризи. В 2016 році вони забезпечили 4,1 %, у 2017 – 10,4 % притоку ПІ в Україну. У 2018 році операції round tripping оцінено у 0,5 млрд дол. США, що становить 20,6 % притоку ПІ в Україну (рис. 1). Найбільші обсяги операцій round tripping здійснювались через Кіпр, Нідерланди, Швейцарію та Австрію [5].

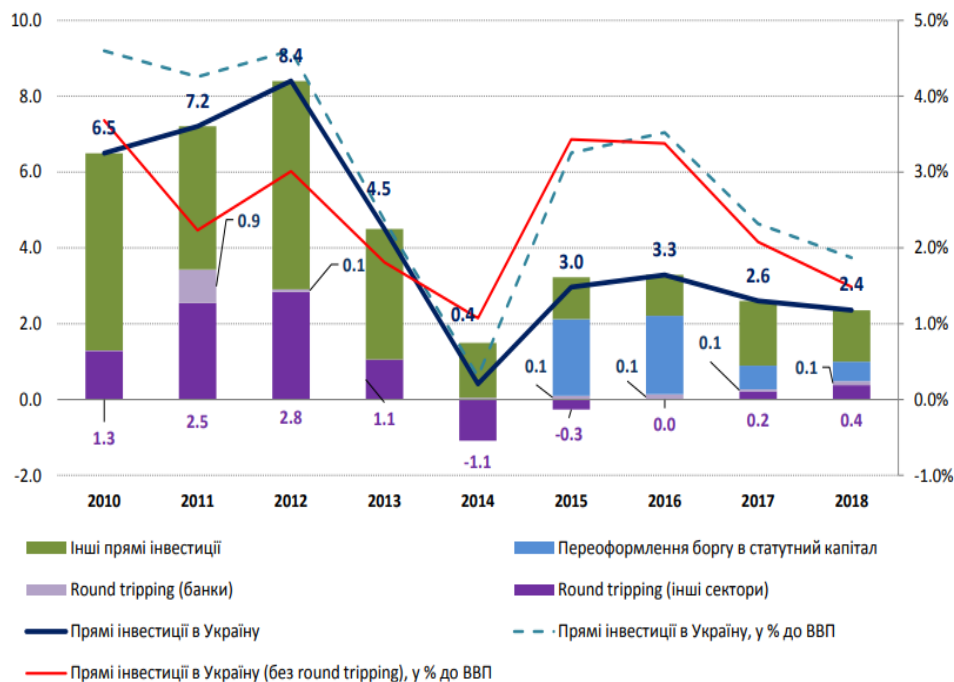


Рис. 1. ПІ в Україні протягом 2010-2018 рр. [5]

Виявлена проблематика зумовлює перегляд і систематизацію індикаторів інвестиційної безпеки України з урахуванням дестимулятора – частки псевдоінвестицій у ПІ. Перелік індикаторів для НОР також потребує систематичного перегляду та пошуку нових для забезпечення гнучкості методології відповідно до змін соціально-економічних умов. Було досліджено низку показників, які могли б мати вплив на псевдоінвестування, а саме: офіційний курс, податковий тиск, облікова ставка, рівень тіньової економіки. Значення цих показників наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Деякі індикатори національної оцінки ризиків відмивання коштів в Україні

Роки	Псевдоінвестиції, млн грн.	Офіційний курс, UAH/ 100 USD	Податковий тиск, %	Облікова ставка на кінець року, % річних	Рівень тіньової економіки, % до офіційного ВВП
2010	10 290,00	794,00	21,66	7,75	38,00
2011	27 397,00	798,97	25,42	7,75	34,00
2012	23 244,00	799,30	25,59	7,50	34,00
2013	8 432,60	799,30	24,33	6,50	35,00
2014	-16 772,00	1 615,80	23,46	14,00	43,00
2015	-4 075,00	2 515,20	25,65	22,00	40,00
2016	3 633,90	2 711,90	27,31	14,00	35,00
2017	7 578,10	2 806,70	27,76	14,50	32,00
2018	13 435,00	2 768,80	27,70	18,00	30,00
Середнє значення за 2010-2018 рр.	8 129,00	1734,44	25,43	12,44	35,66

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України.

Проаналізувавши низку факторів (табл. 1, 2 і 3), важливих для національної оцінки ризиків, з допомогою кореляційного аналізу на основі показника Фехнера, ми виявили зв'язки псевдоінвестування з податковим тиском, обліковою ставкою, тіньовою економікою та офіційним курсом USD.

Таблиця 2

Адаптовані дані щодо псевдоінвестицій

Роки	Рівень інфляції	Псевдоінвестиції	
		Псевдоінвестиції скореговані на інфляцію, млн грн	Зміни псевдоінвестицій скорегованих на інфляцію, млн грн
2010	1,24	8 298,60	
2011	1,28	21 404,00	13 105,00
2012	1,281	18 145,00	-3 259,00
2013	1,287	6 552,10	-11 593,00
2014	1,654	-10 140,00	-16 692,00
2015	2,32	-1 756,00	8 383,90
2016	2,612	1 391,30	3 147,50
2017	2,981	2 542,10	1 150,90
2018	3,256	4 124,30	1 582,20
Середнє значення за 2010-2018 рр.	-	5 618,00	-522,00

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України.

У таблиці 3 наведено проміжні дані, які використовуються для розрахунку коефіцієнтів кореляції Фехнера. Для розрахунку взаємозв'язків використаємо зміну псевдоінвестицій скорегованих на інфляцію.

Таблиця 3

**Знаки відхилень від середніх значень деяких факторів національної оцінки ризиків
відмивання коштів в Україні**

Роки	Псевдоінвестиції скореговані на інфляцію, млн грн	Зміни псевдоінвестицій скорегованих на інфляцію, млн грн	Офіційний курс, UAH / 100 USD	Податковий тиск, %	Облікова ставка на кінець року, % річних	Рівень тіньової економіки, % до офіційного ВВП
2010	1		-1	-1	-1	1
2011	1	1	-1	1	-1	1
2012	1	-1	-1	1	-1	-1
2013	1	-1	-1	-1	-1	-1
2014	-1	-1	-1	-1	1	-1
2015	-1	1	1	1	1	1
2016	-1	1	1	1	1	1
2017	-1	1	1	1	1	-1
2018	-1	1	1	1	1	-1

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України.

В Україні простежується пряма залежність між рівнем псевдоінвестицій та курсом долара. Коефіцієнт кореляції Фехнера для цієї залежності становить $-0,75$. Зростання курсу призводить до збільшення псевдоінвестицій у ПП. Поясненням цього може бути бажання інвесторів забезпечення гнучкості в управлінні активами, що виражені в іноземній валюті (рис. 2).

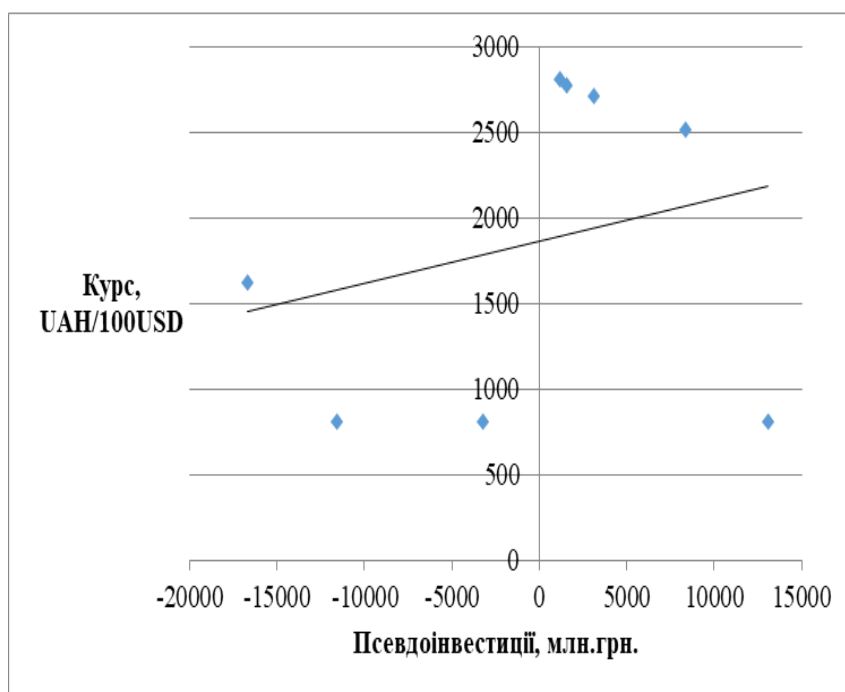


Рис. 2. Зв'язок рівня псевдоінвестицій та курсу долара в Україні за період 2010-2018 рр.

Крім того, виявлено значний зв'язок між псевдоінвестуванням та рівнем податкового тиску (рис. 3). Коефіцієнт кореляції Фехнера цієї залежності становить $0,75$.

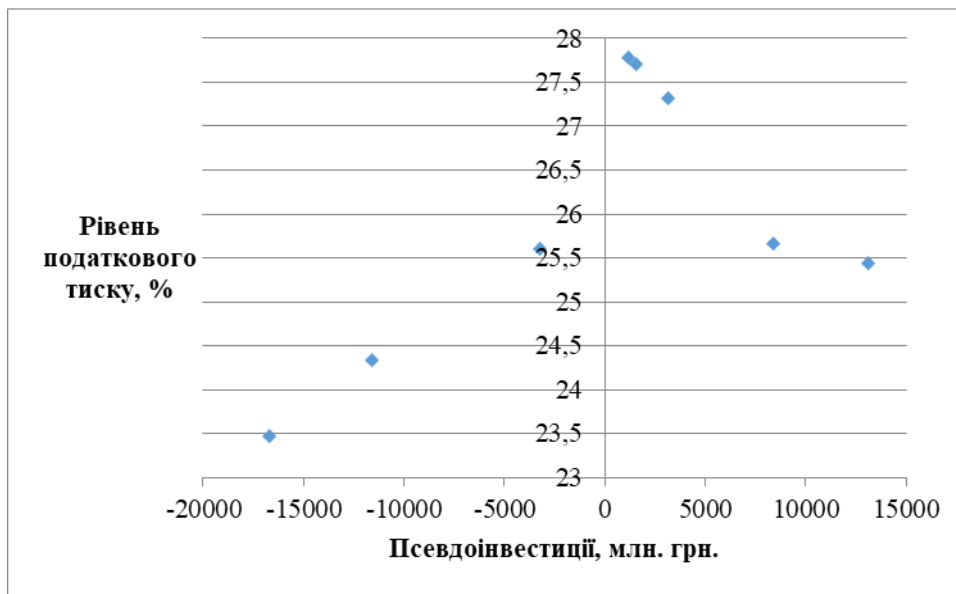


Рис. 3. Зв'язок рівня псевдоінвестицій та рівня податкового тиску в Україні за період 2010-2018 рр.

Важливо зазначити, що зростання податкового тиску збільшує мотиви незаконного зменшення податкових зобов'язань та отримання податкових пільг.

Водночас в дослідженні ми виявили значний вплив облікової ставки на рівень псевдоінвестицій.

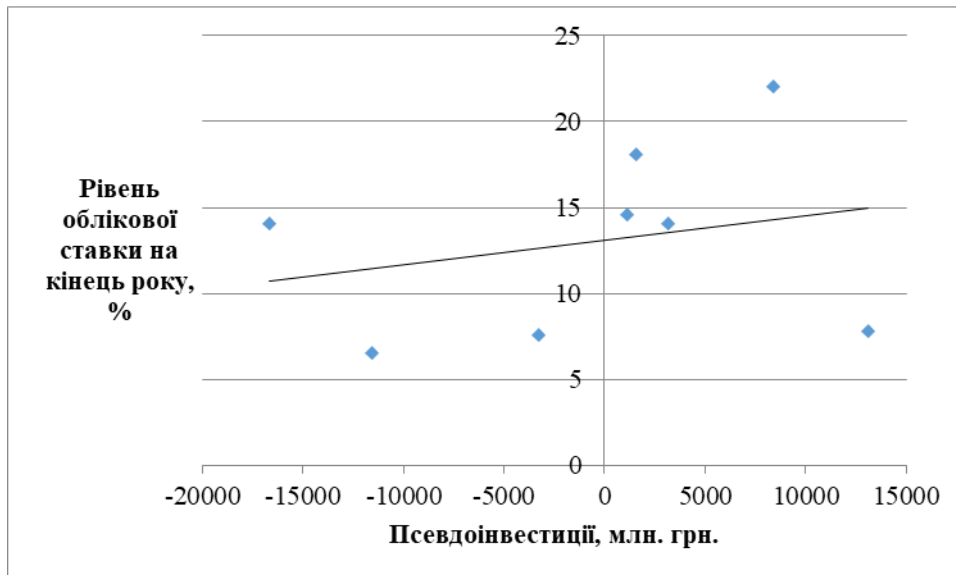


Рис. 4. Зв'язок рівня псевдоінвестицій та рівня облікової ставки в Україні за період 2010-2018 рр.

Варто підкреслити, що зі зростанням облікової ставки відбувається підвищення рівня псевдоінвестування. Оскільки облікова ставка є індикатором ризику, то її збільшення є результатом зростання нестабільності. Таким чином суб'єкти господарювання намагаються керувати ризиками вдаючись до псевдоінвестування. У цьому випадку псевдоінвестиції – інструмент управління ризиками.

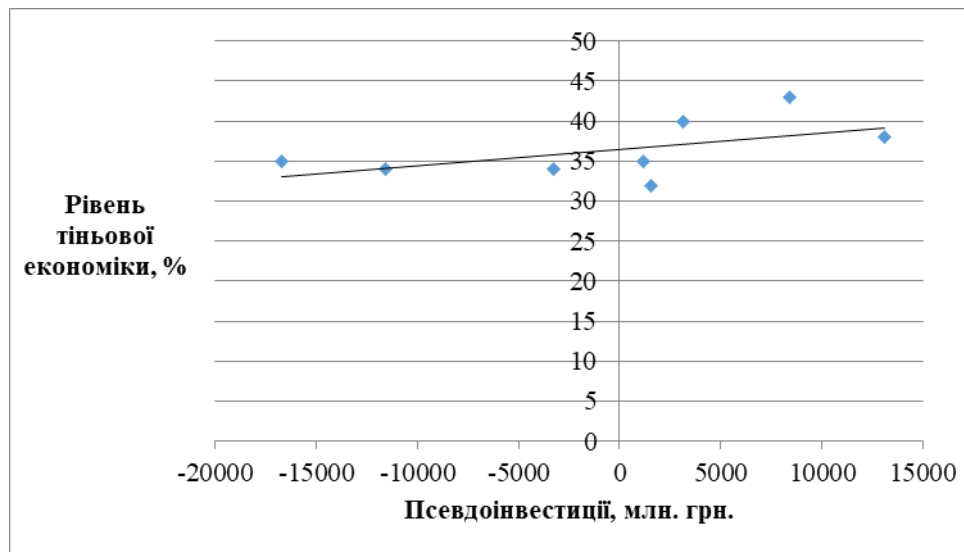


Рис. 5. Зв'язок рівня псевдоінвестицій та рівня тіньової економіки в Україні за період 2010-2018 рр.

Сильний кореляційний зв'язок (0,5) також виявлено між рівнем тіньової економіки та рівнем псевдоінвестування. Оскільки псевдоінвестування означає ухилення від сплати податків та отримання неправомірних податкових пільг, то збільшення рівня псевдоінвестицій сприяє зростанню рівня тіньової економіки в Україні.

Таким чином у результаті дослідження впливу рівня прямих іноземних інвестицій на інвестиційну безпеку та кореляційного аналізу між псевдоінвестуванням та фінансовими індикаторами можна зробити такі висновки: з однієї сторони залучення ПІІ дає змогу створити нові виробничі потужності, придбати новітні технології та збільшити кількість робочих місць, проте їх джерело повинно бути прозорим, інакше зросте ризик збільшення частки псевдоінвестування в загальному обсязі інвестицій. Під час кореляційного аналізу виявлено сильні позитивні зв'язки між псевдоінвестиціями та податковим тиском, обліковою ставкою, тіньовою економікою та офіційним курсом USD, що може стати основою покращення методології національної оцінки ризиків у контексті інвестиційної безпеки.

Список використаної літератури

1. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.html
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://minfin.com.ua/ua/>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua>
6. Охримович М. М. Девіації стану інвестиційної безпеки України: джерела виникнення та форми прояву [Електронний ресурс] / М. М. Охримович // Ефективна економіка. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6266>
7. Розинська Н. М. Роль іноземних інвестицій у розвитку економіки України/ Н. М. Розинська. // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2013. – С. 90–94.
8. Хмельницькі підприємці задекларували псевдоінвестиції на 16 млн грн [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1261368-khmelnitski-pidpriyemtsi-zadeklarovali-psevdoinvestitsiyi-na-16-mln-grn>

9. Investopedia. Foreign Direct Investment – FDI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp>.

References

1. Pro rezhym inozemnoho investuvannia : Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine “About the regime of foreign investment] (1996, March 19, № 93/96-ВР). [zakon.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр). Retrieved from <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>. [in Ukrainian].
2. Metodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine] (2013, October 29, № 1277). cct.com.ua. Retrieved from http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.html [in Ukrainian].
3. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. (n.d.). minfin.com.ua. Retrieved from <https://minfin.com.ua/ua/>. [in Ukrainian].
4. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). [ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Ofitsiyni sait NBU [NBU official site]. (n.d.). bank.gov.ua. Retrieved from <https://bank.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Okhrymovych, M. M. (2018). Deviations of the state of investment security of Ukraine: sources of origin and forms of manifestation. *Efektivna Ekonomika – The Efficient Economy*. [economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6266). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6266> [in Ukrainian].
7. Rozynska, N. M. (2013). Role of foreign investments in development of economy of Ukraine. *Visnyk Kharkivskoho Natsionalnoho Universytetu imeni V. N. Karazina – Bulletin of the Karazin Kharkiv National University*, 90–94. [in Ukrainian].
8. Khmelnytski pidpriyemtsi zadeklaruvaly psevdoinvestytsii na 16 mln hrn [Khmelnytskyi entrepreneurs declared pseudo-investment for 16 million UAH]. (n.d.). [unn.com.ua](https://www.unn.com.ua/uk/news/1261368-khmelnytski-pidpriyemtsi-zadeklarovali-psevdoinvestitsiyi-na-16-mln-grn). Retrieved from <https://www.unn.com.ua/uk/news/1261368-khmelnytski-pidpriyemtsi-zadeklarovali-psevdoinvestitsiyi-na-16-mln-grn>. [in Ukrainian].
9. Investopedia. Foreign Direct Investment – FDI. (n.d.). [investopedia.com](http://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp). Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp>.

Стаття надійшла до редколегії 25.02.2019
Прийнята до друку 13.03.2019

IMPROVEMENT OF THE NATIONAL RISK ASSESSMENT METHODOLOGY IN THE CONTEXT OF INVESTMENT SECURITY

O. Pidkhomnyi, M. Petyk, O. Brochkovska

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18*

e-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net, marta.petyk@lnu.edu.ua, engelolia@gmail.com

The article focuses on determining the need of investment in the Ukrainian economy. The positive impact of foreign direct investment was considered. Foreign direct investment reinforces the overall welfare of the country, creates new production facilities, contributes to new technologies development and increases the number of work places. However, it was highlighted that a large proportion of foreign direct investment could be a threat to investment security. The importance of the transparent structure of such investments was emphasized. The FDI trend was analyzed. Descending dynamics was characterized. The structure of FDI has been investigated, it was found that most of the investments come from offshore zones, mainly from Cyprus. It leads to the opinion about the non-transparent structure of these investments. The considerable amount of round tripping in the structure of FDI has been assumed. The assumption was confirmed by NBU statistics. An example of round tripping in Ukraine was mentioned. The example includes the scheme that reveals how round tripping assists to obtain illegal tax breaks. The problem of criminal schemes in the sphere of FDI in the form

of round tripping was considered. In order to improve national risk assessment, a correlation analysis of financial indicators and round tripping was conducted. Strong direct correlation between round tripping and dollar exchange rate was revealed. The increase of the exchange rate leads to the increase of round tripping in FDI. This may be explained by the desire of investors to provide flexibility in managing assets that are denominated in foreign currency. Between round tripping and tax pressure the strong direct correlation was found. It can be explained by the motive factors. The rise of tax pressure increases the motives for illegal tax cuts and tax benefits. Strong correlations were considered between round tripping, interest rate and shadow economy. Increasing rate of round tripping contributes to the growth of the shadow economy. While rising interest rates are driving round tripping.

Key words: investment security, national risk assessment, round tripping, foreign direct investment.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТАЛАНТІВ ПРАЦІВНИКІВ ПОЛЬСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В. Приймак¹, Р. Бальцежик²

*1 – Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: pryimak_vasyl@ukr.net; vasyi.pryymak@lnu.edu.ua*

*2 – Академія сухопутних військ ім. Ген. Т. Костюшки, Польща
51-147 м. Вроцлав, вул. Чайковського, 109
e-mail: robert.balcerzyk@awl.edu.pl; dorota.balcerzyk@awl.edu.pl*

Основною метою дослідження, представленого в статті, було вивчення процесу управління розвитком талантів в організаціях Нижньосілезького воєводства Польщі. Щоб досягти мети, у першій частині статті пояснюється значення терміну “талант” у науковій літературі про управління. Подано результати проведеного соціологічного дослідження працівників різних компаній Нижньосілезького воєводства Польщі. На основі отриманих результатів соціологічного опитування було зроблено спробу відповісти на питання: як ці компанії розвивають таланти працівників і як вони набувають талановитих співробітників. В роботі сформульовано висновки, які можуть бути використані для поліпшення досліджуваної проблеми управління розвитком талантів на підприємствах України.

Ключові слова: талант, управління розвитком талантів, соціологічне опитування, технологія, працівники, керівництво.

Характерною ознакою для світової господарки протягом останніх десятиліть є своєрідна еволюція домінуючих концепцій організації та управління. Талановиті працівники у сучасному світі є “доданою вартістю” компаній. Легко купити нову технологію, але підготовлені і мотивані працівники – це капітал, який будується відносно довго і не може бути скопійований.

Прагнення кожної організації на додаток до виживання в непередбачуваному середовищі є неперервним розвитком і пристосування до змін. Реалізація раціональних програм “управління талантами” в організації може бути шансом задовольнити ці прагнення. Дивлячись у майбутнє, керівний персонал організації повинен створити і взяти до виконання правильну стратегію розвитку талановитих людей. Кваліфіковані працівники, без яких організаційний успіх неможливий, стають дефіцитним “товаром”. Повна реалізація програм розвитку “управління талантами” вимагає залучення вищого керівництва компанії, всього управлінського персоналу, а також працівників HR-відділів підприємства.

Ефективне управління талантами в основному базується на плануванні та побудові кар’єри. Люди трактуються як найцінніший “ресурс” організації. Саме завдяки їм організація отримує перевагу над конкурентами. Однак слід зазначити, що одні й ті ж люди складають “критичну масу” в кожній організації. Розвиток компетенцій співробітників став ключовою діяльністю управлінського персоналу. Менеджери визнають важливість талантів для розвитку та функціонування організації.

Сучасні організації все частіше потребують талановитих людей. Виживання організацій на сучасному ринку та конкурентні переваги можуть бути забезпечені співробітниками, які є видатними фахівцями, талановитими людьми, відданими компанії. Демографічні показники передбачають скорочення ресурсів ринку праці. Аналізуючи витрати, пов’язані з

працевлаштуванням і пошуком таких людей, дешевше використати талановиту особу, яка вже працює на підприємстві і піклуватися про її розвиток, ніж шукати потрібного спеціаліста на зовнішньому ринку. Тому актуальними є наукові дослідження, які пов'язані з виробленням рекомендацій по удосконаленню управління розвитком талантів у працівників підприємств.

Науковими дослідженнями проблем, які пов'язані з управлінням талантами займалися українські і польські вчені, а також науковці інших країн. Хоча в числі перших дослідників, які підняли цю проблематику, були науковці економічно розвинутих країн. Результати досліджень вказаних проблем були опубліковані в роботах таких науковців, як С. Барковська, К. Гловацка-Стефард, Я. Гродзіцкі, Е. Екселрод, Н. Кузнєцова, А. Почтовські, О. Продіус, А. Робертсон, Х. Хендфілд-Джонс та інших.

З досліджень вказаних вчених можна зробити висновок, що не існує однієї універсальної програми “Управління талантами”, яка може бути скопійована і реалізована в будь-якій організації. Це пов'язано з тим, що компанії відрізняються за стратегією, цілями та організаційною культурою. На практиці це означає, що повинні існувати різні системи для розвитку талантів в організаціях. Це означає також, що організації, залежно від специфіки своєї діяльності, по-різному визначають хто для них талановитий, а хто ні. Крім цього, трансформаційні перетворення, постійна зміна ситуації, впровадження нових технологій тощо ведуть до необхідності нових наукових досліджень цієї проблематики.

Основною метою даної роботи є вивчення особливостей процесу управління талантами в малих і середніх компаніях Нижньосілезького воєводства Польщі за допомогою отриманих результатів виконаного в цьому воєводстві соціологічного опитування громадян.

Для досягнення вказаної мети в статті було визначено наступні завдання:

- визначити значення терміна “талант” у науковій літературі про управління;
- вивчити проблему управління розвитком талантів працівників за допомогою виконаного соціологічного опитування зайнятих в малих і середніх компаніях Нижньосілезького воєводства Польщі;
- використовуючи результати проведеного соціологічного обстеження виробити рекомендації поліпшення управління талантами працівників.

Поняття і сутність таланту в літературі з менеджменту

У проблемній літературі поняття таланту визначається по-різному. Сама концепція походить від грецького слова *talanton*, що означає вантаж, який несе одна людина [1].

В науковій праці Л. Холлінгворта 1926 р. талант людини визначається через своєрідний вид її інтелектуальних особливостей [2]. Ці особливості потребують відповідної уваги і нетрадиційної поведінки, якщо людина хоче розвивати свій дар. Ухилення від нудьги та відсутність успіху - це рецепт для захисту талановитих людей від втрати своїх схильностей [3]. Вчасне виявлення таланту дає змогу досягти успіху в його подальшому розвитку.

С. Борковська стверджує, що талант є підприємницьким, творчим, має високий потенціал розвитку і є своєрідним важелем для зростання вартості компанії [4]. На думку А. Почтовського, талант – це особливість людини, яка керується внутрішньою метою, незмінною протягом тривалого періоду, одночасно узгоджуючи власну мету з метою організації [3]. Крім того, К. Гловцька-Стюарт вважає, що “талант – це будь-яка особа, яка може істотно вплинути на поточні та майбутні досягнення своєї організації” [5]. З цього визначення випливає, що будь-який співробітник організації може бути талантом. Це визначення підкреслює як поточні результати та досягнення працівника, так і його потенціал.

Цікавий поділ талантів був запропонований А. Дж. Танненбаумом. Він класифікував таланти в чотирьох загальних групах [1]:

- критичні таланти – *security talents* – група рідкісних талантів, наприклад, лідерство; вони незамінні і бажані в організаціях і спільнотах;
- надзвичайні таланти – *quota talents* – група талантів, які зустрічаються частіше за інших і включають, наприклад, надзвичайні навички в даній області; вони важливі для функціонування організації, як правило, односторонні;

- надлишкові таланти – surplus talents – група рідкісних талантів, таких як музичні, художні або спортивні таланти; не є необхідними для розвитку організації;
- непотрібні таланти – anomalous talents – група дивних і зайвих талантів, наприклад, результати з Книги рекордів Гіннеса.

Деякі науковці дають інші визначення таланту людини [6-7]. Однак, всі вони погоджуються з тим, що таланти потрібно розвивати, а керівництво будь-якої організації повинно управляти розвитком талантів своїх працівників.

Для вивчення розглянутої проблеми управління талантами в даній роботі використано наступні методи дослідження:

- метод аналізу літературних джерел (література в області управління талантами, розвитку навичок працівників, кар'єрного шляху);
- метод спостереження за учасниками (пов'язаний з веденням власної господарської діяльності);
- аналіз додаткових джерел інформації;
- соціологічне опитування працівників компанії щодо підфункції управління персоналом.

Для забезпечення досліджень використано триангуляцію методів дослідження. Це дало змогу отримати більш широкий контекст досліджуваного явища і забезпечити більш високу якість досліджень. Метою диференціації методів було отримання консистентності емпіричних підстав для формулювання остаточних висновків. В якості основного методу дослідження було використано метод соціологічного опитування, а інші були прийняті як допоміжні методи.

Анкета опитування була розроблена на основі аналізу літературних джерел. Вона була призначена для студентів заочної форми навчання двох вищих навчальних закладів Нижньої Сілезії. В анкеті було поділено респондентів, тобто людей, з якими проводилося опитування, за статтю, віком, розміром організації, місцем праці і місцем проживання.

У дослідженні взяли участь 160 студентів. Більшість респондентів були жінками – 84 %. Чоловіки становили лише 16 %.

Щодо вікової диференціації, то більшість респондентів - це молоді люди віком від 19 до 24 років і складала 49 % опитаної групи. Четверть опитаних студентів перебували у віковій групі 25 – 35 років (25-29 років – 16 % і 30-34 роки – 9 %). Найменшу групу становили студенти, вік яких більше 40 років (11 % респондентів).

Це пов'язано, головним чином, з тим, що студенти-заочники зазвичай є молодими людьми, які приймають рішення про подальше навчання, заняття, розвиток інтересів, здібностей і поглиблення своїх навичок. Протягом цього періоду життя людина вивчає себе, дізнається про різні професії в школі або в повсякденній роботі. Ці люди знаходяться на стадії підготовки до кар'єри або ранньої кар'єри, під час якої відбувається кристалізація, звужується сфера розвідки і завершується вибір професії. Ці люди поглиблюють свої професійні компетенції і формують майбутні плани і професійні амбіції.

Більшість (58,8 %) опитаних - це особи, які працюють у компаніях, де більше 100 зайнятих. Близько 17 % респондентів є співробітниками організацій, в яких працюють від 21 до 50 осіб. Лише 3,7 % респондентів працюють у компаніях з кількістю зайнятих від 51 до 100 осіб.

Дослідження проводилося у ВНЗ поза межами Вроцлава. Студенти цих університетів є мешканцями навколишніх сіл і невеликих міст. Тому частина респондентів – це працівники переважно малих і середніх підприємств. Так, серед опитаних по 7,5 % це ті, що працюють на підприємствах з кількістю зайнятих до 5 осіб та від 11 до 20 осіб і всього 5 відсотків респондентів у фірмах, в яких зайнято від 6 до 10 працівників.

Менше половини (47,6 %) опитаних респондентів проживають у малих (до 25 тисяч осіб) містах, а трохи менше третини (31,2 %) – це мешканці сіл. Відносно невелика група респондентів (15 %) проживають у містах з населенням від 25 до 50 тис. мешканців і лише 6,2 % – з населенням більше 50 тис. осіб.

В одному з перших питань респондентам було запропоновано висловити думку про джерела пошуку талановитих працівників за посередництва центрів працевлаштування.

Майже половина респондентів (40 %) основним джерелом пошуку талановитих працівників є ідентифікація людей, які не мають необхідних навичок з потенціалом для розвитку. Таку думку висловили всі респонденти, що проживають у містах з населенням від 6 000 до 10 000 осіб. Близько 36 % респондентів вважають, що талановиті люди можуть бути знайдені для організації через співпрацю з ВНЗ за допомогою оволодіння необхідними навичками під час навчання. Цієї думки дотримуються всі респонденти, які зайняті у великих компаніях (51-100 співробітників). На практиці великі компанії набирають майбутніх працівників (талановитих людей) вже під час навчання. Представники великих компаній входять до складу вчених рад факультетів і беруть участь у розробці навчальних планів та програм дисциплін, які викладають студентам. Проте, респонденти, які працюють в організаціях з кількістю співробітників від 6 до 10, не вважають за можливе пошук талановитих працівників через співпрацю з університетами.

На третьому місці (24 %) респонденти відзначають набір співробітників з раніше невикористаних джерел. Варто відзначити, що жоден з респондентів не бачить можливості набору талановитих людей серед солдатів, поліцейських і пожежників. Хоча, якщо взяти до уваги той факт, що респонденти як талановиту людину вважають особу з високим розвитком, підприємницьким та творчим потенціалом (45 % респондентів висловили таку думку), то тут лежить величезний резерв управлінського персоналу. П. Ф. Друкер (як один з найбільших мислителів і теоретиків управління 20-го століття) під час своїх лекцій стверджував, що офіцери армії належать до групи найбільш ефективних менеджерів.

У проведеному опитуванні досліджувались причини не тільки працевлаштування, а й звільнення талановитих працівників за власним бажанням.

Значна частина респондентів (38,2 %) звинувачують керівництво організації у їх звільненні з місця роботи, стверджуючи, що під час роботи в них розвинулося почуття недооцінки. Близько 31,6 % сказали, що причиною звільнення з компанії була відсутність можливостей для розвитку. Майже 12 % респондентів вважають, що причиною, через яку вони залишили старе місце праці є відсутність можливостей для просування по службі. Такі відповіді можуть стати несподіванкою, оскільки більшість респондентів працюють у великих сервісних компаніях (понад 100 працівників). Це показує, що зайняті (працівники) не сприймаються в компаніях як їхній капітал. Вони не інвестують в розвиток своїх працівників, не створюють можливостей для їхнього просування по службі і професійного вдосконалення. Слід пам'ятати, що правильне використання цих зауважень може принести відчутні результати і вигоди для компанії. Про суб'єктне ставлення до працівників свідчить і той факт, що з-поміж респондентів роботодавці фінансували підвищення кваліфікації лише двох осіб. Особи, які займають керівні посади на всіх рівнях, повинні займатися розвитком талановитих людей і надавати їм можливості для просування по службі. Керівники не розробляють індивідуальні шляхи розвитку своїх співробітників. Слід пам'ятати, що співробітники цього очікують від своїх керівників.

Складні відносини з керівництвом та надмірні його вимоги (по 6,6 %) є найменш згадуваними причинами звільнення з роботи. Крім сказаного, складні відносини з колегами є причиною звільнення з компанії лише для 5,3 % респондентів. У той же час слід зазначити, що жоден чоловік не вказав на цю причину. Подібну думку висловили співробітники невеликих сервісних компаній, які мають до 20 працівників. Мабуть, малі компанії мають кращу робочу атмосферу, а відносини між працівниками ближчі.

Наступне питання стосувалося проблеми окреслення осіб, які мали би бути відповідальними за реалізацію програми "управління талантами" в організації.

Значна частина респондентів (43 %) вважають, що відповідальними за реалізацію планів "управління талантами" в організаціях мають бути управлінські кадри усіх рівнів. Вони повинні бути основними творцями розвитку працівників через впровадження та нагляд за програмами "управління талантами". Підлеглі очікують, що їхні керівники будуть залучені до розвитку компетенцій співробітників, розробляючи індивідуальні шляхи кар'єри. Слід пам'ятати, що нижчий менеджмент є "найближчим" до працівника. Тому він повинен знати свої слабкі і сильні сторони. Менеджери не повинні боятися наймати людей, які талановитіші від них, розвивати їхній потенціал і використовувати таланти. Не слід забувати, що саме менеджери формують

організаційну культуру компанії, де розвиток компанії є пріоритетом. За оцінками приблизно 35 % респондентів, програми “управління талантами” повинні здійснювати відділи кадрів. Заледве кожен четвертий респондент (понад 22 %) стверджує, що відповідальність за впровадження програм розвитку працівників має нести вище керівництво.

У проведеному діагностичному дослідженні була зроблена спроба визначити, на яку групу працівників спрямовані програми розвитку талантів.

Переважає більшість працівників (36,3 %) стверджують, що програми розвитку талантів адресовані всім працівникам. Більше 12,5 % респондентів вважають, що ці програми спрямовані на працівників з вищою освітою. По 11,3 % опитаних стверджують, що бенефіціарами вказаних програм є спеціалісти та вищий керівний склад. Лише 2,5 % вважають, що ці програми спрямовані на управління нижчого рівня. Більше 26 % респондентів не знають що відповісти на це питання, і вони, ймовірно, працюють в компаніях, у яких відсутні програми “управління талантами”.

З іншого боку, чоловіки вважають, що програми розвитку не спрямовані на нижчих і вищих керівників. Близько 63% з них заявили, що програми адресовані всім працівникам.

Інакше розподілились відповіді серед працівників старших 35 років. У компаніях, в яких реалізована програма “управління талантами”, майже половина працівників (45,5 %) вважають, що програми розвитку талантів призначені для всіх працівників. Лише 9,1 % респондентів вважають, що ці програми призначені лише для людей з вищою освітою. Тому можна припустити, що деякі з осіб, які беруть участь у дослідженні, включені до програм розвитку своїх компаній.

Результати дослідження підтверджують, що на практиці треба розрізняти два типи програм підтримки талантів. Перший – це управлінські програми, які присвячені менеджерам на різних рівнях управління (від перших управлінських посад до вищих посад - директорів) або бізнес-менеджерів. Як правило, в компаніях діють кілька типів управлінських програм, і їх метою є підготовка працівників (талановитих) до виконання функцій управління. Слід пам'ятати, що хороші фахівці неохоче займають керівні посади. Іноді причиною є відсутність такої можливості, а також спроба уникнути ситуації, коли ви втратите хорошого фахівця, а підготовка на його місце нової людини займе занадто багато часу.

Другий тип програм розвитку в рамках “управління талантами” - це програми збереження фахівців. Вони спрямовані на розвиток працівників, що володіють навичками та знаннями, які є особливо важливими для компанії. Метою таких програм є збереження фахівців у компанії шляхом надання їм систематичного розширення основних компетенцій. Такі програми адресовані людям, які не зацікавлені в управлінській кар'єрі і мають унікальні компетенції.

Метою проведеного діагностичного обстеження також було визначити, що є основою для включення працівників до програм “управління талантами”.

Більше половини респондентів (51 %) вважають, що вони були включені в програми “управління талантами” завдяки їхній ефективності у досягненні цілей організації. Майже 41 % учасників проекту “управління талантами” стверджують, що вони беруть участь у проекті, вказавши своїх керівників. Лише 7,9 % учасників програми вважають, що їхня кваліфікація визначалася високою оцінкою періодичних перевірок. Тому можна припустити, що керівники належним чином виконують управлінські функції, знають співробітників, піклуються про їхній розвиток. Важливим елементом є підбір співробітників для програми. Якщо люди, які не мають “талантів”, будуть залучені до них, то вся програма втратить довіру в очах інших працівників. При впровадженні програм розвитку необхідно показати трудовому колективу, що такі дії мають сенс. Ці програми повинні розглядатися керівництвом організації як інвестиції.

Надто тривожить факт, що кожен одинадцятий працівник був включений до програми завдяки високій періодичній оцінці. Тому можна припустити, що в цих організаціях оцінка працівників не виконує основної функції, а саме не дає інформацію про якість виконаної роботи. Це періодичне оцінювання працівника повинна бути основою при плануванні траєкторії його кар'єрного зростання. Основну увагу слід приділяти виявленню помилок у процесі цього оцінювання (систематичність оцінювання, об'єктивність оцінювання та критерії оцінювання).

Швидкі зміни в технології, постійні міграції, старіння населення та розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях, є актуальними викликами, що стоять перед ринком праці. Результатом

такої ситуації є нестача талановитих працівників. Деякі науковці вважають, що головною причиною такої ситуації є неефективна система пошуку талантів серед працівників організації.

Підводячи підсумок досліджуваної проблематики «управління талантами», слід зазначити, що вона вимагає потрібних умов для її висвітлення та розвитку. Потрібний час на ознайомлення з напрямом діяльності працівника, протягом якого буде отримана інформація, яка необхідна і служитиме для розвитку його талантів. Реалізація програм «управління талантами» сприяє, перш за все, підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку, підтримці організаційної культури, збереженню талановитих співробітників в компанії, забезпеченню припливу нових талановитих працівників, створенню позитивного іміджу на зовнішньому ринку праці.

Проведені дослідження показують, що значним викликом для компаній виявилось впровадження програм «управління талантами», їх підготовка та проведення конкретних заходів, пов'язаних з пошуком, оцінюванням, розвитком і утриманням в компаніях талановитих людей. Схоже, що в першу чергу дії компаній, які бажають розробляти програми «управління талантами», повинні зосереджувати свою діяльність на виявленні талантів серед людей, які зараз працюють в організації, і створювати такі умови праці, які гарантують їм можливість розвиватися, просуватися по кар'єрній драбині та реалізовувати цікаві і складні проблеми. Завданням компаній є не лише набувати і розвивати свої таланти, але й забезпечувати, щоб талановиті люди хотіли залишитися в організації. Збереження талановитих людей у компанії повинно бути реалізовано шляхом підтримки їхнього розвитку, спрямування мотивації та оцінювання унікальної цінності, а також формування переконання про їхнє визнання та важливість для організації.

Організації повинні використовувати творчі форми зовнішнього підбору персоналу (наприклад, підбір персоналу серед пенсіонерів служб уніформи, студентів у процесі навчання), а також виявляти талановитих людей, які вже працюють у компанії.

Для розвитку потенціалу працівника зазвичай достатньо його індивідуального бажання. При відповідній підтримці з боку керівництва цей процес здійснюється набагато швидше. Основним ефектом програми талантів є «прискорення».

Таким чином, малі компанії повинні заохочуватися до реалізації програм розвитку. На основі проведеного дослідження було зроблено ряд важливих висновків:

- керівники всіх рівнів повинні брати участь у виявленні талантів працівників організації;
- талановитих працівників слід вважати працівниками з найбільшим потенціалом розвитку, творчих і підприємливих;
- ідея процесу «управління талантами» повинна поширюватися в невеликих компаніях;
- при відборі працівників до програм розвитку повинні бути чітко визначені правила і критерії;
- при відборі працівників до програм розвитку необхідно підвищити рівень оцінювання працівників;
- для мотивування талановитих людей слід використовувати фінансові, а також нематеріальні стимули.

Проведені дослідження мали пілотний характер. Результати дослідження є несподіванкою для авторів статті, тому дослідження буде продовжено в майбутньому як частина дослідницького проекту на більшу групу респондентів (сервісних компаній, у військових частинах тощо).

Список використаної літератури

1. Chępa S, Samorealizacja talentów – możliwości i ograniczenia interpersonalne, [w:] S. Borowska (red.), Zarządzanie talentami, IPSS, Warszawa, 2005, s. 29.
2. Hollingworth L. S., Gifted children. Their nature and nurture, Macmillan, New York, 1926.
3. Pocztowski A. (red), Zarządzanie talentami w organizacji, Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008, s. 37.
4. Borkowska S. Zarządzanie talentami, Warszawa: Difin. 2015.
5. Głowacka-Stewart K. Zarządzanie talentami, raport badawczy. Warszaw: The Conference Board Europe. 2006, E-0011-06-RR str. 8.
6. Antczak Z. Rozwój pracowników. Listwan T. (red.). Zarządzanie kadrami. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2010.

7. Grodzicki J. Talent w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy. Gdańsk: Uniwersytet Gdański, 2011.
8. Mikuła B. Zachowania organizacyjne w kontekście zarządzania wiedzą. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2012.

References

1. Chęłpa, S., & Borowska, S. (red.), (2005). Samorealizacja talentów – możliwości i ograniczenia interpersonalne, [w:] [Self-fulfillment of talents - interpersonal possibilities and limitations]. *Zarządzanie talentami – Talent management*, IPSS, Warszawa [in Polish].
2. Hollingworth, L. S., (1926). *Gifted children. Their nature and nurture*. Macmillan, New York, 1926. [in English].
3. Poczowski, A. (red) (2008). Zarządzanie talentami w organizacji, Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, [alent management in organization, Krakow: Oficyna Wolters Kluwer Business] [in Polish].
4. Borkowska, S. (2015). *Zarządzanie talentami [Talent management]*. Warszawa: Difin [in Polish].
5. Głowacka-Stewart, K. (2006). *Zarządzanie talentami, raport badawczy [Talent management, research report]* Warszaw: The Conference Board Europe, E-0011-06-RR str. 8. [in Polish].
6. Antczak, Z. Rozwój pracowników. Listwan T. (red.). (2010). Zarządzanie kadrami [Human Resources Management] Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck [in Polish].
7. Grodzicki, J. (2011). Talent w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy [Talent in a knowledge-based enterprise]. Gdańsk: Uniwersytet Gdański [in Polish].
8. Mikuła, B. (2012). Zachowania organizacyjne w kontekście zarządzania wiedzą [Organizational behavior in the context of knowledge management]. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowi [in Polish].

Стаття надійшла до редколегії 11.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF POLISH ENTERPRISES EMPLOYEES TALENTS

V. Pryimak¹, R. Balcerzyk²

1 – Ivan Franko National University of Lviv

79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18

e-mail: prymak_vasyl@ukr.net; vasy.przymak@lnu.edu.ua

2 – The General Tadeusz Kosciuszko Military Academy of Land Force

51-147, Wrocław, POLAND, Chaikowskoho str., 109

e-mail: robert.balcerzyk@awl.edu.pl; dorota.balcerzyk@awl.edu.pl

Over the last decades, the predominant conceptions of organization and management have gone through have evolved. In the contemporary world, talented employees are the “added value” of the company. It is easy to buy new technology, but preparing and motivating employees is a resources. which is built for a relatively long time and is impossible to replicate.

The aspiration of every organization, besides of survival in an unpredictable environment, is the constant development and adaptation to changes. The implementation of rational “talent management” programs in the organization may be a chance to achieve these aspirations. Looking into the future, the managing personnel must create the right strategy for the development of talented workers. Without those workers success of organization is impossible, so they become a deficit “goods”.

Fast-moving changes in technology, permanent migrations, an aging population or the expansion of a knowledge-based economy are current challenges facing the labor market. The effect of this situation is the deficiency of talented employees. Some authors believe that the key reason for this situation is an ineffective talent research system among employees in the company.

After researching and analyzing the results, it was found that “talent management” requires appropriate conditions to reveal and develop. It is necessary to get to know the employee's activities area, in which information for developing talents will be reached. The implementation of “talent management” programs fosters primarily the increase of the company's competitiveness on the market,

support of organizational culture, retaining talented employees in the company, ensuring the inflow of new talented employees, creating a positive image on the external labor market.

It seems that in the first place the actions of companies, which are wishing to develop “talent management” programs, should focus their activities on identifying talents among people currently employed in the organization and create such a working conditions, that will guarantee them a chance to develop, promote and implement interesting and difficult challenges. The task of companies is not only to source and develop their talents, but also to ensure that talented people would want to stay in the organization. Retaining talented people in a company must be implemented by supporting their development, directing motivation and appreciating the unique value, as well as shaping the belief about their recognition and importance for the organization.

Organizations should use creative forms of external recruitment (such as recruitment among retired employees of uniformed services, students in the course of learning), as well as select talents from people already employed in the company.

The conducted research was just a pilotage. The results of the research are a surprise for the authors of the article, therefore the research will be continued in the future as part of a research project on a larger group of respondents (service companies as well as in military units).

Key words: talent, talent development management, sociological survey, technology, employees, management.

НАУКОВИЙ ДИСКУС ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ

Н. Приказюк

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-А
e-mail: pnvuniv15@ukr.net*

Досліджено сутність страхового ринку. Запропоновано уточнене визначення страхового ринку, яке є похідним від визначення ринку загалом та акцентує увагу на особливостях страхування. Систематизовано підходи до класифікації страхового ринку та розроблено його узагальнену класифікацію.

Ключові слова: страхування, ринок, страховий ринок, страховий захист, страхові компанії, класифікація страхового ринку.

На сьогодні страхові відносини є невід'ємною складовою економічного життя країн з розвиненою ринковою економікою. Щодо України, то деструктивний вплив фінансової кризи на і без того недостатньо розвинений страховий ринок призвів до загострення низки проблем у цій сфері, які ще тривалий період часу позначалися на ньому. Крім того, глобалізаційні процеси та інформатизація суспільства висувують нові вимоги до функціонування страхового ринку. Необхідність обґрунтованого розв'язання існуючих завдань, розробки комплексних заходів, спрямованих на розвиток страхового ринку зумовлює потребу у дослідженні та систематизації теоретичних підходів до визначення і класифікації страхового ринку.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів функціонування страхового ринку присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Д. Базилевич, О. І. Барановський, Н. М. Внукова, О. О. Гаманкова, А. А. Гвозденко, Л. М. Горбач, Т. А. Говорушко, С. В. Єрмасов, С. Л. Єфімов, М. В. Жарова, С. Г. Журавін, О. В. Козьменко, Л. І. Корчевська, А. В. Криворучко, А. Б. Крутик, В. В. Корнеєв, М. В. Мних, С. А. Навроцький, Л. В. Нечипорук, Т. В. Нікітіна, Л. А. Орланюк-Малицька, С. С. Осадець, Р. В. Пікус, Г. Л. Піратовський, В. Й. Пліса, Л. І. Рейтман, Т. А. Ротова, Н. В. Ткаченко, К. Є. Турбіна, Т. А. Федорова, В. М. Федосов, В. М. Фурман, В. В. Шахов, Л. В. Шірінян, Я. П. Шумелда, Р. Т. Юлдашев та ін.

При цьому варто зазначити, що хоча питання сутності страхового ринку є широко дослідженим в економічній літературі, однак все ще не вироблено єдиного підходу до його визначення, що зумовлює актуальність його подальшого дослідження.

Крім того, досить часто дослідження класифікації страхового ринку носить фрагментарний характер, існують суттєві відмінності у класифікації страхового ринку за подібними ознаками. З огляду на зазначене, необхідною є систематизація підходів до класифікації страхового ринку та розробка його узагальненої класифікації.

Метою статті є дослідження сутності страхового ринку та підходів до його класифікації, а також розробка узагальненої класифікації страхового ринку.

Передусім доцільно зупинитися на дослідженні підходів до визначення страхового ринку, оскільки, як зазначалося вище, цій проблематиці хоча і приділяється значна увага в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, однак на сьогодні не існує єдиної думки з цього приводу. Разом з тим відсутнє і офіційне визначення страхового ринку, закріплене в законодавчих чи нормативно-правових актах.

Потрібно зазначити, що низка вчених цілком слушно зазначає, що поняття “страховий ринок” поєднує дві відокремлені категорії, а саме: “ринок” і “страхування” [1, с. 60; 2 с. 13]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що категорія “страховий ринок” є похідною від категорії “ринок” загалом.

Варто погодитися з думкою, що основне призначення ринку – сприяти взаємодії продавців і покупців певного товару, а також встановленню ціни на нього [3, с. 75; 4; 5, с. 18] та що “поняття ринок ... пов’язане насамперед з економічними відносинами виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту” [6; 7, с. 11; 8].

Таким чином, у сучасній економіці ринок можна трактувати як економічні відносини між продавцями і покупцями; механізм взаємодії між продавцями і покупцями; сферу обміну певними благами. При цьому є очевидним, що необхідною умовою (основною) функціонування ринку є наявність продавців, покупців та товару (певного блага – об’єкту обміну). Потрібно підкреслити, що продавці, покупці і, особливо, товар виступають важливими характеристиками конкретного ринку, які вирізняють його з-поміж інших ринків.

Говорячи про страховий ринок, можна констатувати, що на сьогодні існує багато визначень цього поняття в науковій та навчальній літературі. З метою їх систематизації вважаємо за доцільне проаналізувати 40 поширених визначень страхового ринку, наведених вітчизняними вченими та науковцями ближнього зарубіжжя (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація визначень страхового ринку за об’єктом категорії

№	Об’єкт категорії	Автори
1.	Певні відносини	Л. Ю. Андреева, В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, В. Г. Баранова, Н. М. Внукова, О. О. Гаманкова, А. А. Гвозденко, Л. М. Горбач, С. В. Єрмасов, С. Л. Єфімов, М. В. Жарова, С. Г. Журавін, Ю. М. Журавльов, О. М. Залєтов, О. В. Козьменко, А. Криворучко, А. Б. Крутик, М. В. Мних, С. В. Мочерний, Д. А. Навроцький, Л. В. Нечипорук, Л. А. Орланок-Малицька, С. С. Осадець, В. Й. Плиса, М. М. Сухоруков, Н. В. Ткаченко, Н. А. Феоктістова, В. М. Фурман, В. В. Шахов, М. Я. Шиминова, Я. П. Шумелда
2.	Економічний простір	В. Г. Баранова, О. В. Козьменко, Л. І. Корчевська, К. Є. Турбіна, Р. Т. Юлдашев
3.	Соціально-економічна структура	С. Л. Єфімов, В. В. Шахов
4.	Соціально-економічне середовище	С. В. Єрмасов, Д. А. Навроцький
5.	Форма організації грошового обміну	Л. М. Горбач
6.	Частина фінансового ринку	Д. А. Навроцький

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 10-14].

Проаналізувавши визначення, можемо констатувати, що в 77,5 % з них страховий ринок пов’язують з певними відносинами, як правило, економічними (понад 58 %) (іноді, грошовими / економіко-правовими / організаційно-економічними / соціально-економічними / фінансово-економічними / фінансовими), здебільшого, з приводу купівлі-продажу страхових послуг / страхових продуктів для забезпечення страхового захисту (зокрема, це такі вчені, як

В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, А. А. Гвозденко, Л. М. Горбач, С. В. Єрмасов, С. Л. Єфімов, М. В. Жарова, С. Г. Журавін, А. В. Криворучко, А. Б. Крутик, Л. В. Нечипорук, Т. В. Нікітіна, Л. А. Орланюк-Малицька, С. С. Осадець, Н. В. Ткаченко, В. В. Шахов, Я. П. Шумелда).

Крім того, деякі вчені розглядають страховий ринок як “соціально-економічне середовище...” (зокрема, Д. А. Навроцький, С. В. Єрмасов), “певне середовище...” (зокрема, О. В. Козьменко) та “економічний простір...” (зокрема, В. Г. Баранова, К. Є. Турбіна, Р. Т. Юлдашев).

Варто зазначити, що низка науковців, серед яких В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, С. Л. Єфімов, О. В. Козьменко, Л. І. Корчевська, А. Б. Крутик, Д. А. Навроцький, Т. В. Нікітіна, Л. А. Орланюк-Малицька, С. С. Осадець, Н. В. Ткаченко, К. Є. Турбіна, В. М. Фурман, В. В. Шахов, Я. П. Шумелда, акцентують увагу на такому ринковому аспекті, як формування попиту і пропозиції на страхові послуги чи страховий захист.

На відміну від попередніх вчених, Н. А. Феоктистова, О. О. Гаманкова, Л. В. Нечипорук, Л. М. Горбач, частково Н. М. Внукова при визначенні страхового ринку зміщують акценти на страхові аспекти, а саме: формування і розподіл страхового фонду для забезпечення страхового захисту.

Окремі науковці при визначенні сутності страхового ринку наголошують на економічних відносинах з приводу купівлі-продажу страхових послуг (страхового захисту), у процесі яких укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання по них (зокрема Я. П. Шумелда та Н. В. Ткаченко).

На нашу думку, таке уточнення є доречним, оскільки купівля-продаж страхових послуг неможлива без укладання страхового договору, а його укладання автоматично передбачає необхідність виконання його умов і зобов'язань за ним.

Також варто зазначити, що реалізація страхового захисту, який продається-купується на страховому ринку, є неможливим без процесу формування та розміщення страхових резервів, оскільки необхідною умовою виконання договірних страхових зобов'язань страхової компанії є формування страхових резервів, достатніх для майбутніх страхових виплат, а також розміщення цих резервів у визначені законодавством категорії, з дотриманих принципів безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості.

Виходячи з проведеного аналізу, вважаємо, що при визначенні страхового ринку потрібно враховувати, що воно є похідним від визначення ринку загалом, тобто для нього актуальним є формування попиту і пропозиції на страховий захист та виконання акту його купівлі-продажу, а також потрібно акцентувати увагу на відображенні особливостей страхування. При цьому першочерговими, на нашу думку, повинні бути акценти на ринкові аспекти, оскільки, в іншому випадку, втрачається сенс категорії “ринок”, і остання певним чином підмінюється категорією “страхування”, яка відповідно до Закону України “Про страхування” є “видом цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів” [10].

Таким чином, страховий ринок – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхового захисту з урахуванням сформованого попиту й пропозиції на нього, шляхом укладання страхового договору між виробником (страховиком) і покупцем цього захисту безпосередньо чи за допомогою страхових посередників та виконання зобов'язань за цим договором. При цьому виробниками страхового захисту є страхові компанії, а покупцями – дієздатні фізичні та правоздатні юридичні особи, які мають потребу у страховому захисті. Купівля-продаж страхового захисту може відбуватися як безпосередньо між ними, так і опосередковано, за участю страхових посередників (страхових агентів і брокерів).

Враховуючи той факт, що на сьогодні відсутнє офіційне визначення страхового ринку, необхідним є законодавче закріплення визначення такої важливої категорії як “страховий ринок”, шляхом внесення правок у Закон України “Про страхування”.

З метою поглиблення сутності страхового ринку, глибшого розуміння його характеристик та складових доцільно комплексно розглянути класифікацію страхового ринку. Оскільки страховий ринок об'єднує характеристики ринку загалом та характеристики страхування, його класифікацію можна здійснювати як похідну від класифікації ринків та як похідну від класифікації страхування, виділивши види страхового ринку за різними класифікаційними ознаками.

На нашу думку, досить вдалу і повну класифікацію страхування за найістотнішими класифікаційними ознаками (історичними, економічними, юридичними) наводить професор С. С. Осадець [11, с. 40-48] та розвиває у своїй роботі О. О. Гаманкова [12, с. 152]. Можна погодитися, що найістотнішими класифікаційними ознаками страхування є: історичні ознаки (етапи розвитку страхової справи; час виникнення окремих видів страхування); економічні ознаки (інвестиційна складова договору страхування (спеціалізація страховика / сфера діяльності страховика); вид небезпек (ризиків); об'єкт страхування); юридичні ознаки (вимоги міжнародних угод і внутрішнього законодавства; форма організації страховика; форма проведення страхування) [11, с. 40-48]. При цьому слушним є зауваження О. О. Гаманкової про те, що юридична ознака "вимоги міжнародних угод" перетинається з економічними ознаками "сфера діяльності страховика" та "вид небезпек" [12, с. 152-153].

Варто зауважити, що зазначені істотні ознаки доцільно застосовувати і при класифікації страхового ринку. Таким чином, за історичними ознаками, залежно від етапів розвитку страхової справи, можна виділити страховий ринок в античному суспільстві, страховий ринок епохи середньовіччя, страховий ринок капіталістичної доби індустріального періоду та сучасний страховий ринок інформаційної доби суспільного розвитку. Оскільки у відповідні періоди характеристики страхового ринку суттєво різнилися, вважаємо, що така класифікація страхового ринку є виправданою.

У свою чергу, при класифікації страхового ринку за економічними та історичними ознаками (крім форми організації страховика) виділяють види ринків, здебільшого відмінні один від одного тим набором страхових продуктів, які купуються-продаються на них, зокрема, продуктів life страхування чи non-life страхування, продуктів обов'язкового страхування чи продуктів добровільного страхування, а також продуктів різних видів страхування. Відповідно до чинного законодавства України на сьогодні ліцензія видається на види добровільного (стаття 6) та обов'язкового (стаття 7) страхування [10].

Також класифікувати страховий ринок можна за формою організації страховика, виділивши при цьому ринки, основною відмінністю яких є "виробники" страхового захисту, а саме: ринок, на якому пропозицію формують приватні і колективні страхові організації; ринок взаємного страхування, на якому пропозицію формують товариства взаємного страхування; ринок, на якому пропозицію формують спеціалізовані державні страхові організації. Така класифікація дозволяє детально врахувати особливості суб'єктів, що формують пропозиції страхових послуг на ринку.

Окремо доцільно зупинитися на класифікаціях страхового ринку, які включають класифікаційні ознаки, характерні, як для ринку загалом, так і для страхування.

Зокрема, деякі вчені класифікують страховий ринок за наступними ознаками: за територіальною ознакою; за місцем споживання страхових послуг; за видами, галузями страхування; за типом державного регулювання; за напрямом розвитку; за станом попиту [13, с. 186-188; 14, с. 97-100].

Логічною є класифікація страхового ринку, наведена професором В. Д. Базилевичем, за такими ознаками, як територіальний критерій (масштаб) (регіональний, національний та міжнародний страхові ринки); галузь страхування (ринки особистого, майнового страхування, страхування відповідальності та страхування фінансових ризиків); критерієм форми власності (форми власності, на якій створена страхова організація (публічний, приватний чи комбінований); доступність ("жорсткий ринок", "м'який ринок"); співвідношення попиту та пропозиції (ринки продавців та ринки покупців); організаційна структура (ринок структурується за суб'єктами, що займаються страховою, посередницькою та іншою діяльністю) [15, с. 615-616].

Також у цьому контексті заслуговує на увагу класифікація страхового ринку, запропонована В. М. Фурманом, у відповідності до якої основними класифікаційними ознаками є: територіальна

належність, масштаб, рівень розвитку, повноцінність, рівень страхової місткості, насиченість, консолідація, диверсифікація, різновиди, рівень конкуренції, співвідношення попиту і пропозиції, обов'язковість, галузь, доступність, стан, структуризація, технологічність [16, с. 7, 14]. При цьому до ознак, які є похідними від класифікації страхування, належать обов'язковість, галузь, різновиди (тобто страхування та перестраховування), всі інші класифікаційні ознаки характерні ринку загалом.

Окремі автори наводять таку класифікацію страхового ринку: за інституційною ознакою (структура страхового ринку представлена: державними, акціонерними, приватними, корпоративними, взаємними та іншими страховими компаніями); за територіальною ознакою (місцевий (регіональний), національний (внутрішній), світовий (зовнішній) страховий ринок); за галузевою ознакою (ринок особистого, майнового страхування та страхування відповідальності) [17, с. 60]. Однак, на нашу думку, ці класифікації носять дещо частковий характер.

З врахуванням проведеного аналізу існуючих підходів до класифікації страхового ринку систематизуємо їх шляхом наведення узагальненої класифікації ринку, яка б враховувала класифікаційні ознаки, характерні для ринку загалом, та класифікаційні ознаки, характерні для страхування, максимально повно охоплювала всі наведені класифікаційні ознаки, а також включала класифікацію за покупцями, продавцями та перспективами розвитку ринку.

Вважаємо, що наведена класифікація страхового ринку має передбачати поділ класифікаційних ознак на дві великі групи: перша – класифікаційні ознаки, характерні для ринку загалом; друга – класифікаційні ознаки, характерні для страхування.

Як зазначено вище, до класифікаційних ознак, характерних для страхування, належать історичні, економічні та юридичні ознаки з відповідним їх поділом (рис. 1).

Детальнішого розгляду потребує класифікація страхового ринку за ознаками, характерними для ринку загалом. До таких ознак, на нашу думку, варто зачислити наступні: масштаб (територіальна належність); рівень розвитку; напрям розвитку; перспективи розвитку; насиченість; повноцінність; стан; консолідація; диверсифікація; первинність; ступінь конкуренції; рівень місткості; тип державного регулювання; рівень структуризації; інноваційність; співвідношення попиту і пропозиції; покупців; виробників; доступність послуг (рис. 2).

Відповідно за масштабом страховий ринок поділяється на національний страховий ринок, тобто ринок, який перебуває у межах певної держави та задовольняє її інтереси, регіональний страховий ринок, тобто ринок, який об'єднує певні регіони, пов'язані між собою інтеграційними зв'язками (зокрема, страховий ринок країн ЄС), а також міжнародний страховий ринок, тобто, ринок, який характеризується великим обсягом міжнародних операцій (зокрема, Лондонський).

Варто зазначити, що при наведенні класифікації страхового ринку доцільно розглядати його види, пов'язані з особливостями розвитку. У цьому контексті можна виділити класифікацію страхового ринку за низкою ознак. Так, за рівнем розвитку можна виділити розвинений страховий ринок, тобто, ринок, який характеризується високими показниками розвитку, сформованою структурою тощо, та ринок, що розвивається.

Іншою класифікацією страхового ринку, пов'язаною з розвитком, є його класифікація за напрямом розвитку. Відповідно до неї доцільно виділяти страховий ринок екстенсивного розвитку, який передбачає швидке зростання кількості страхових компаній з невисоким рівнем платоспроможності та звуженим асортиментом страхових послуг, та страховий ринок інтенсивного розвитку, який передбачає укрупнення страхових компаній, збільшення власного капіталу, покращення фінансового стану, розширення асортименту страхових послуг тощо.

Наступною класифікацією, яка певним чином доповнює попередню, є класифікація страхового ринку за насиченістю попитом. За цією ознакою можна виділити: насичений попитом страховий ринок та ненасичений попитом страховий ринок. Такий поділ є важливим у практичному аспекті з точки зору визначення можливостей і перспектив розвитку страхового ринку. Так, згідно даних світового звіту про ринок страхування, виданого Європейською асоціацією фінансового менеджменту та маркетингу (EFMA), вже в 2008 році – на початок 2009 року багато страхових ринків розвинених країн, а саме: Великої Британії, Іспанії, Італії, Нідерландів, Німеччини, Сполучених Штатів Америки, Франції, Швейцарії, стали насиченими, а базові потреби більшості

споживачів, по суті, є задоволеними, що, таким чином, обмежує сукупний потенціал до зростання цих ринків [18, с. 24].

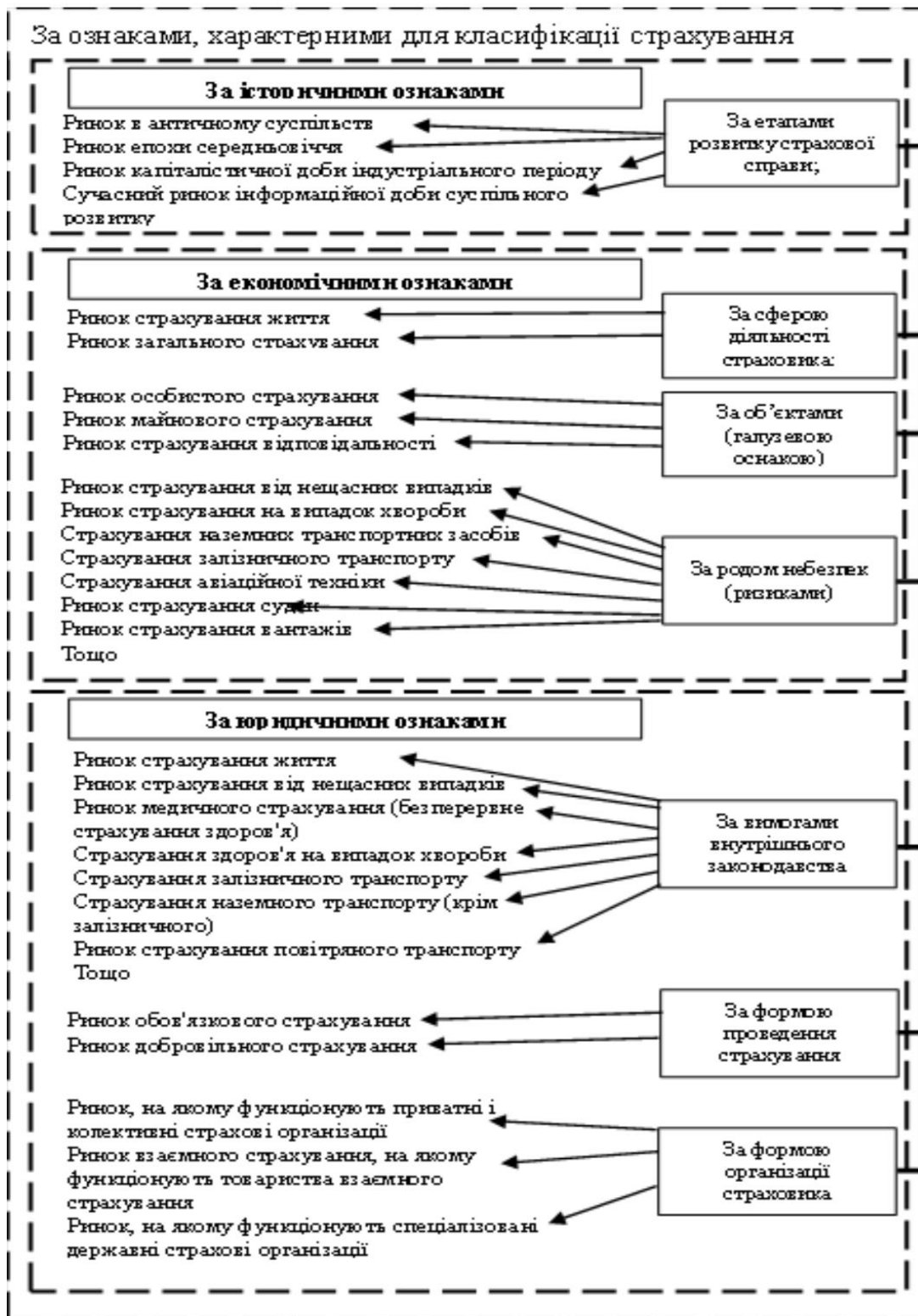


Рис. 1. Класифікація страхового ринку за ознаками, характерними для страхування

Джерело: побудовано автором.

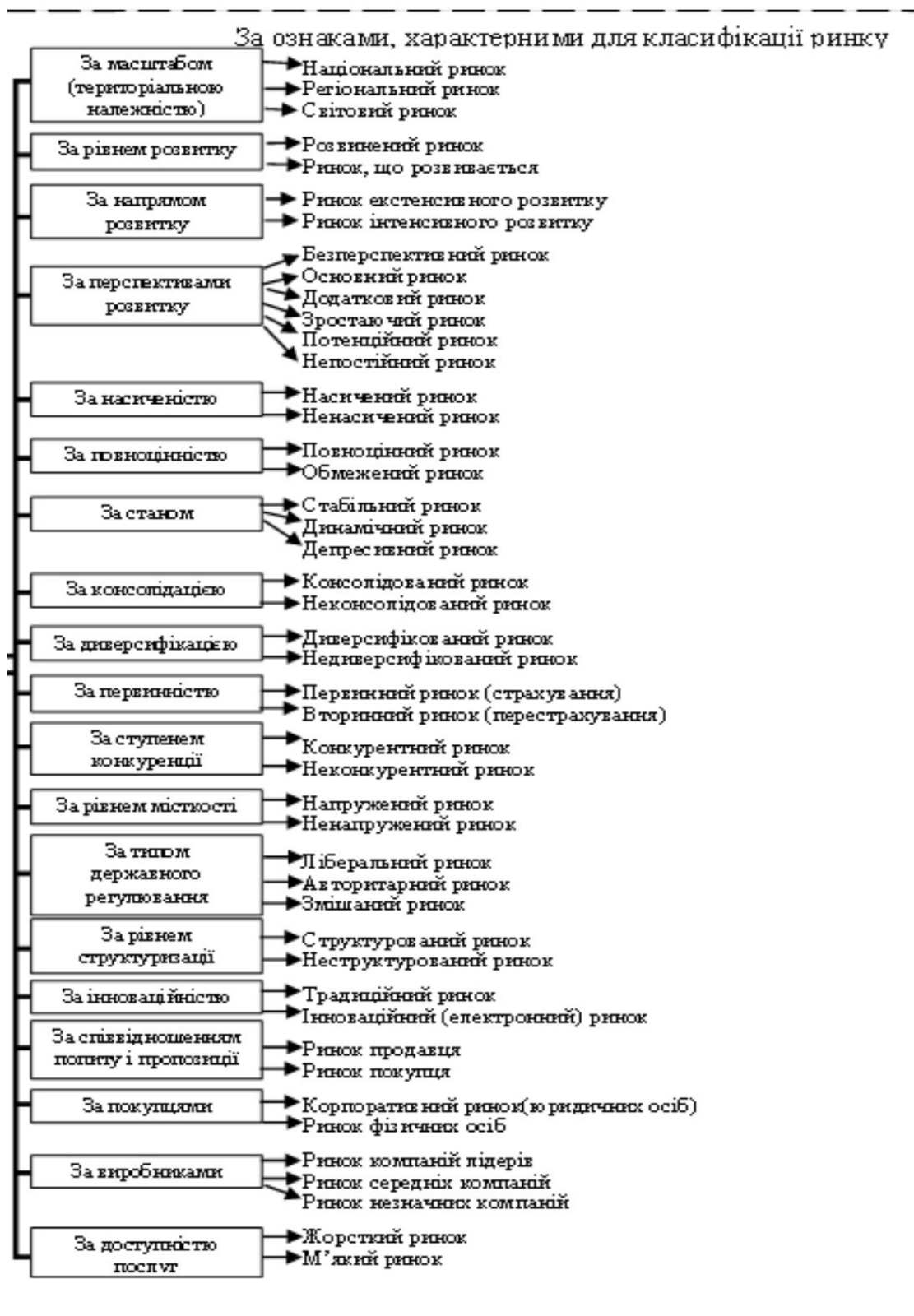


Рис. 2. Класифікація страхового ринку за ознаками, характерними для ринку

Джерело: побудовано автором.

Крім того, страховий ринок доцільно класифікувати за повноцінністю (повноцінний страховий ринок та неповноцінний), за станом (стабільний, динамічний та депресивний страховий ринок), за консолідацією (консолідований та неконсолідований страховий ринок), за диверсифікацією (диверсифікований та недиверсифікований страховий ринок), за ступенем конкуренції (конкурентний та неконкурентний страховий ринок), за рівнем структуризації (структурований та неструктурований страховий ринок).

В умовах діджиталізації економіки та побудови інформаційного суспільства особливої актуальності набуває класифікація страхового ринку за інноваційністю. Відповідно до неї можна виділити традиційний страховий ринок, тобто ринок, на якому обертаються традиційні страхові продукти, застосовуються традиційні підходи до їх продажу, та інноваційний страховий ринок, тобто, ринок, на якому відбувається купівля-продаж інноваційних страхових продуктів, застосовуються інноваційні технології продажу тощо.

Важливою є класифікація страхового ринку за первинністю, відповідно до якої можна виділити первинний ринок, на якому відбувається первинне розміщення ризику, тобто укладаються договори страхування, та вторинний ринок, на якому відбувається вторинне і подальше розміщення ризику, тобто укладаються договори перестрахування. Крім того, за рівнем місткості можна виокремити напружений ринок, що характеризується низьким рівнем страхової ємності чи її повною відсутністю, та ненапружений.

Значний вплив на функціонування та розвиток страхового ринку здійснює державне регулювання, що зумовлює доцільність класифікації страхового ринку за відповідною ознакою. Так, за типом державного регулювання доцільно виділяти такі: страховий ринок ліберального типу регулювання, що характеризується незначною регламентацією діяльності страховиків та можливістю високої конкуренції; страховий ринок авторитарного типу регулювання, що характеризується жорсткою регламентацією діяльності страхових компаній і, відповідно, конкуренції між ними; страховий ринок змішаного типу регулювання, що характеризується поєднанням зазначених підходів до регулювання та достатнім рівнем конкуренції.

Окремою групою класифікаційних ознак страхового ринку можна виділити ознаки, пов'язані з попитом, пропозицією, продавцями та покупцями страхових послуг. Так, за співвідношенням попиту і пропозиції класично можна виділити ринок продавця, на якому попит на страхові продукти перевищує пропозицію, та ринок покупця, на якому пропозиція перевищує попит. Крім того, страховий ринок за доступністю поділяється на "жорсткий", який характеризується високою ціною страхових продуктів, що робить їх недоступними для певних категорій споживачів, та "м'який" ринок, на якому страхові продукти доступні майже усім.

На нашу думку, доцільно проводити класифікацію страхового ринку за покупцями, виділяючи корпоративний ринок, на якому покупцями страхових продуктів виступають юридичні особи, та ринок, де покупцями є фізичні особи, а також за "виробниками" (страховий ринок компаній лідерів, до якого, наприклад, можна віднести ТОП 50 страховиків за величиною зібраних страхових премій; ринок середніх компаній, до якого, наприклад, можна віднести ТОП 51-ТОП 150 страховиків; ринок незначних компаній, до якого належать всі інші компанії).

Таким чином, встановлено, що дослідженню сутності страхового ринку, приділяється значна увага в економічній літературі, однак все ще не існує єдиної думки з цього приводу.

Аналіз сорока визначень страхового ринку, наведених вітчизняними вченими та науковцями ближнього зарубіжжя, дозволив запропонувати уточнене визначення страхового ринку, яке є похідним від визначення ринку загалом та акцентує увагу на особливостях страхування, а саме: страховий ринок – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхового захисту з врахуванням сформованого попиту й пропозиції на нього шляхом укладання страхового договору між виробником (страховиком) і покупцем цього захисту безпосередньо чи за допомогою страхових посередників та виконання зобов'язань за цим договором.

Обґрунтовано, що необхідним є законодавче закріплення визначення такої важливої категорії як "страховий ринок", шляхом внесення правок у Закон України "Про страхування".

З'ясовано, що на сьогодні існує багато підходів до класифікації страхового ринку. З метою їх систематизації розроблено узагальнену класифікацію страхового ринку, яка враховує

класифікаційні ознаки, характерні, для ринку загалом (масштаб (територіальна належність); рівень розвитку; напрям розвитку; перспективи розвитку; насиченість; повноцінність; стан; консолідація; диверсифікація; первинність; ступінь конкуренції; рівень місткості; тип державного регулювання; рівень структуризації; інноваційність; співвідношення попиту і пропозиції; покупців; виробників; доступність послуг), та класифікаційні ознаки, характерні для страхування (історичні ознаки (етапи розвитку страхової справи); економічні ознаки (сфера діяльності страховика, об'єкт страхування, вид небезпек (ризиків); юридичні ознаки (вимоги внутрішнього законодавства, форма проведення страхування, форма організації страховика).

Запропоновані теоретичні розробки можуть стати підґрунтям для прийняття виважених рішень, спрямованих на вирішення існуючих проблем, та розробки комплексних заходів щодо розвитку страхового ринку України.

Список використаної літератури

1. Баранова В. Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи: [монографія] / В. Г. Баранова. – Одеса: Видавництво “ВМВ”, 2009. – 380 с.
2. Журавка О. С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України: дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук: 08.00.08 / О. С. Журавка. – Суми: ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, 2010. – 205 с.
3. Самуельсон П. Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 462 с.
4. Єщенко П. С. Сучасна економіка: навч. посіб. / П. С. Єщенко, Ю. І. Палкій. – К., 2005. – 325 с.
5. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – Новосибірськ: Наука, 1992. – 736 с.
6. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. – К.: Знання, 2010. – 452 с.
7. Магін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки: монографія / В. Л. Магін. – К.: КНЕУ, 2008. – 232 с.
8. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / За ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина. – К.: Видавничий Дім “Альтернативи”, 2001. – 606 с.
9. Приказюк Н. В. Страхова система України: теорія, методологія, практика: монографія / Н. В. Приказюк. – К.: Логос, 2017. – 611 с.
10. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
11. Страхування: підручник / [Осадець С. С., Артюх Т. М., Бабко В. Л. та ін.]; за ред. С. С. Осадця. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
12. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
13. Кравчук Г. В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.08 / Г. В. Кравчук. – Суми: ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, 2010. – 490 с.
14. Александрова М. М. Страхування: навч. посіб. / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
15. Страхування: підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
16. Фурман В. М. Страховий ринок України: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 / В. М. Фурман. – К.: Державна установа “Інститут економіки та прогнозування НАНУ”, 2006. – 33 с.
17. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности: учебное пособие / Н. Б. Грищенко. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2001. – 274 с.
18. Приказюк Н. В. Стратегії поведінки страхових організацій на сучасному страховому ринку / Н. В. Приказюк, Г. Ю. Марченко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія “Економіка”. – 2010. – № 120. – С. 24-27.

References

1. Baranova, V. H. (2009). *Finansovyy mekhanizm funktsionuvannia strakhovoi systemy [Financial mechanism of insurance system functioning]*. Odesa: VMV. [in Ukrainian].
2. Zhuravka, O. S. (2010). *Naukovo-metodychni zasady stratehichnoho rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [Zhuravka OS Scientific and methodological foundations of strategic development of the insurance market of*

- Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Sumy: DVNZ "Ukrains'ka akademiia bankivs'koi spravy Natsional'noho banku Ukrainy" [in Ukrainian].
3. Samuel'son, P., & Nordhauz, V. (1995). *Makroekonomika [Macroeconomics]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
 4. Yeschenko, P. S., & Paklij, Ju. I. (2005). *Suchasna ekonomika [Modern economy]*. Kyiv [in Ukrainian].
 5. Kotler, F. (1992). *Osnovy marketynha [Marketing basics]*. Novosybyrsk: Nauka [in Russian].
 6. Shmorhun, L. H. (2010). *Menedzhment orhanizatsij [Management Organizational]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
 7. Smahin, V. L. (2008). *Formuvannia ta rozvytok finansovoho rynku v umovakh transformatsijnoi ekonomiky [The form and the development of the financial market in the minds of the transformation economy]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
 8. Vatamaniuk, Z., & Panchyshyn, S. (2001). *Ekonomichna teoriia: makro- i mikroekonomika [Economic theory: macro- and micro-economy]*. Kyiv: Vydavnychij Dim "Al'ternatyvy". [in Ukrainian].
 9. Prykaziuk, N. V. (2017). *Strakhova systema Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Insurance system of Ukraine: theory, methodology, practice]*. Kyiv: LOHOS [in Ukrainian].
 10. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia" vid 07.03.1996 № 85/96-VR [The Law of Ukraine "On the insurance"] (1996, March 07, № 85/96-VR). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
 11. Osadets', S. S. (Ed.). (2002). *Strakhuvannia [Insurance]* (2nd ed., rev.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
 12. Hamankova, O. O. (2009). *Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Ukraine's insurance service market: theory, methodology, practice]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
 13. Kravchuk, H. V. (2010). Metodolohichni zasady upravlinnia konkurentospromozhnistiu strakhovykh kompanij [Methodology ambush the management of the competitiveness of insurance companies]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Sumy: DVNZ "Ukrains'ka akademiia bankivs'koi spravy Natsional'noho banku Ukrainy" [in Ukrainian].
 14. Aleksandrova, M. M. (2002). *Strakhuvannia. [Insurance]*. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
 15. Bazylevych, V. D. (Ed.). (2008). *Strakhuvannia [Insurance]*. Kyiv: Znannia. [in Ukrainian].
 16. Furman, V. M. (2006). Strakhovyj rynek Ukrainy: problemy stanovlennia ta stratehiia rozvytku [Insurance market of Ukraine: problems and development and development strategy]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv: Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU". [in Ukrainian].
 17. Hryshenko, N. B. (2001). *Osnovy strakhovoi deiatel'nosti [Fundamentals of Insurance]*. Barnaul: Yzd-vo Alt. un-ta [in Russian].
 18. Prykaziuk, N. V., & Marchenko, H. Yu. (2010). Stratehii povedinky strakhovykh orhanizatsij na suchasnomu strakhovomu rynku [Strategies of behaviors of insurance organizations on the current insurance market]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka. Seriiia "Ekonomika" – Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*. Economics, 120, 24-27 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 13.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

SCIENTIFIC DISCOURSE OF THE INSURANCE MARKET CONCEPT AND CLASSIFICATION

N. Prykaziuk

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
03022, Kyiv, Vasylykivska Street, 90 A
e-mail: pnvuniv15@ukr.net*

It has been found that research into the essence of the insurance market has received considerable attention in the economic literature, but there is still no consensus on this. Based on the analysis of 40 definitions of the insurance market, given by domestic scientists and foreign scientists, a refined definition of the insurance market is suggested, which is derived from the definition of the market as a whole and focuses on the peculiarities of insurance, namely, the insurance market is a set of economic relations regarding the sale and purchase of insurance protection, taking into account the demand and supply it generates, by concluding an insurance contract between the manufacturer (the insurer) and

the buyer of this protection directly or with assistance of insurance intermediaries, and fulfilling the obligations under this contract. It is proven that it is necessary to legislate the definition of such an important category as the “insurance market” by introducing amendments to the Law of Ukraine “On Insurance”.

It is found that there are many approaches to the classification of the insurance market today. For the purpose of their systematization, a generalized classification of the insurance market has been developed, which takes into account the classification characteristics featuring the market as a whole (scale (territorial affiliation); level of development; direction of development; prospects; saturation; completeness; state; consolidation; diversification; primacy; the degree of competition; level of capacity; type of state regulation; level of structuring; innovativeness; supply and demand correlation; buyers; manufacturers; availability of services), and classification characteristics featuring insurance (historical features (stages of the insurance business development), economic characteristics (scope of the insurer’s activities, the object of insurance, type of the dangers (risks); legal features (requirements of domestic law, the form of insurance, the form of the insurer’s organization).

Suggested theoretical developments can serve as the basis for prudent decisions aimed at solving existing problems and developing comprehensive measures for the development of the Ukrainian insurance market.

Key words: insurance, market, insurance market, insurance coverage, insurance companies, insurance market classification.

РОЛЬ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Б. Пшик

*Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ “Університет банківської справи”
79005, м. Львів, просп. Т. Г. Шевченка, 9
e-mail: pshykb1978@ukr.net*

Досліджено сучасний стан розвитку системи банківського регулювання та нагляду в Україні. Обґрунтовано теоретико-методологічні основи її функціонування, детально охарактеризовано методи та інструменти здійснення. Узагальнено правові основи функціонування системи банківського регулювання та нагляду в Україні, рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду. З’ясовано рівень дотримання банками нормативів капіталу, ліквідності, кредитного ризику та інвестування. Надано оцінку ефективності функціонування вітчизняної системи банківського регулювання та нагляду.

Ключові слова: регулювання банківської діяльності, ефективний банківський нагляд, система банківського регулювання та нагляду, стабільність банківського сектору, Національний банк України, економічні нормативи НБУ, Базельський комітет з питань банківського нагляду, Базельські принципи.

Політика у сфері грошового обігу та кредиту має велике значення для кожної країни, оскільки шляхом регулювання пропозиції грошей вона спрямована на забезпечення ефективного функціонування економіки і її ключовими цілями є цінова стабільність, стабільність обмінного курсу, інтенсифікація економіки, забезпечення зайнятості, збалансування платіжного балансу, зростання добробуту населення тощо. Грошово-кредитна політика в Україні в різні періоди розвитку її економіки здійснювалась адекватно до тих процесів, які відбувалися у сферах макроекономіки, фіскальної і структурної реформ. Вона сприяла економічному зростанню, зупиненню галопуючої інфляції, а також спрямовувалася на забезпечення стабільності національної валюти.

Одним з істотних чинників ефективного функціонування ринкової економіки є підтримання цінової стабільності. На сучасному етапі економічного розвитку забезпечення цінової стабільності визначається як основна стратегічна мета грошово-кредитної політики все більшою кількістю центральних банків, а її забезпеченню у межах своїх повноважень сприяє і Національний банк України. Це очевидно, тому що цінова стабільність є основою для зниження інфляційних очікувань та прийняття економічними суб’єктами виважених рішень стосовно заощаджень, інвестицій і витрат. З огляду на це для вітчизняної економіки важливим є підвищення дієвості грошово-кредитної політики у напрямі забезпечення цінової стабільності. Окрім того, грошово-кредитна політика, яка спрямована на забезпечення цінової стабільності, створює передумови для сталого довгострокового економічного зростання.

Після здобуття Україною незалежності проблема забезпечення цінової стабільності істотно актуалізувалася. Разом з тим, реалізація грошово-кредитного регулювання цінової стабільності в умовах ринкових перетворень супроводжується певною складністю, адже для її підтримання можуть використовуватись різні режими грошово-кредитної політики, при виборі яких центральні банки мають певні труднощі, оскільки вищезазначена проблема ще не одержала однозначного вирішення у науковій літературі та практиці.

Дослідженню сутності і цілей грошово-кредитної політики, особливостей використання інструментарію грошово-кредитного регулювання, визначення найбільш ефективного режиму грошово-кредитної політики та перспектив його запровадження присвячено праці багатьох вітчизняних дослідників, зокрема А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гребеник, А. Гриценка, О. Дзюблюка, В. Козюка, Т. Кричевської, М. Крупки, І. Лютого, М. Макаренка, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, П. Нікіфорова, О. Петрика, М. Савлука, В. Стельмаха, В. Федосова, В. Ющенко та ін. Поряд із тим, потребують подальшого дослідження питання переходу України до інфляційного таргетування як найбільш ефективного режиму грошово-кредитної політики та удосконалення інструментарію грошово-кредитного регулювання у напрямі забезпечення цінової стабільності.

Метою даної статті є обґрунтування напрямів вдосконалення грошово-кредитної політики НБУ з огляду на забезпечення цінової стабільності.

Цінова стабільність означає ситуацію, що характеризується забезпеченням і підтримкою низьких, стабільних темпів інфляції (або оптимальних для поточного розвитку економіки) в середньостроковій перспективі, які не роблять негативного впливу на економічних агентів та сприяють сталому економічному зростанню. Адже висока інфляція призводить до зменшення доходів та заощаджень бізнесу, населення і держави, підвищення виробничих витрат, збільшення вартості кредитів та їх обслуговування через зростання процентних ставок. Значні коливання інфляції створюють несприятливе середовище для залучення довгострокових інвестицій в економіку, оскільки інвестори зосереджуються на короткострокових операціях, що в свою чергу стримує процеси економічного зростання. Натомість цінова стабільність забезпечує сприятливі умови для досягнення цілей макроекономічної політики держави – сталих темпів економічного зростання, високого рівня зайнятості населення, розвитку внутрішнього виробництва, забезпечення соціально-економічної стабільності. Низький рівень і стабільні темпи інфляції забезпечують прогнозоване, передбачуване середовище для стійкого зростання ВВП на основі модернізації виробництва, розвитку інновацій, підприємництва та підвищення рівня життя населення.

Ураховуючи статтю 99 Конституції України та статтю 6 Закону України “Про Національний банк України”, на виконання основної функції Національного банку щодо забезпечення стабільності грошової одиниці України, а також виходячи з Основних засад грошово-кредитної політики на 2016-2020 роки, базовим принципом її здійснення є беззаперечна пріоритетність на досягнення та підтримання цінової стабільності порівняно з іншими цілями та завданнями грошово-кредитної політики.

При цьому цінова стабільність досягається шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції, з метою поступового зниження інфляції в Україні до рівнів, сумісних власне із ціновою стабільністю. Так, зокрема, передбачено поступове досягнення середньострокової цілі щодо інфляції на рівні 5 % (для річного приросту індексу споживчих цін). Водночас установлений рівень інфляції є дещо вищим, ніж у розвинених країнах, і відображає процеси структурної перебудови та зростання продуктивності праці, які спостерігатимуться в українській економіці протягом найближчих років.

При цьому НБУ повинен досягати цілей щодо інфляції, насамперед, шляхом зміни ключової процентної ставки грошово-кредитної політики – процентної ставки за операціями НБУ, що мають найбільший вплив на стан грошового обігу та кредитного ринку. Ця величина повинна відображати стан грошово-кредитної політики, слугуючи операційною ціллю для короткострокових процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку. Рішення щодо ключової процентної ставки повинні базуватися на результатах комплексного аналізу та прогнозування макроекономічного, монетарного та фінансового розвитку, а також аналізу реальних монетарних умов, у тому числі процентних ставок, обмінних курсів, грошових агрегатів, кредитів, депозитів тощо.

Крім того з метою забезпечення цінової стабільності НБУ повинен вживати всіх необхідних заходів з дотримання режиму плаваючого обмінного курсу, оскільки валютний канал на сьогодні є найпотужнішим у трансмісійному механізмі. Більше того за фіксованого курсу і вільного доступу до капіталу з-за кордону центральний банк не має змоги використовувати такий інструмент, як процентна ставка, а також здійснювати незалежну грошово-кредитну політику. Політика курсової

прив'язки зробила очікування громадськості досить чутливими до коливань обмінного курсу, що й створило стимули для прийняття економічними агентами надмірних ризиків, тим самим обмежуючи використання обмінного курсу як буфера від зовнішніх шоків. При цьому грошово-кредитна політика не повинна бути спрямованою на досягнення певного рівня або діапазону обмінного курсу (оскільки такий режим буде спрямовано на підтримання трансмісії ключової процентної ставки як основного інструменту грошово-кредитної політики), а присутність НБУ на валютному ринку поступово зменшуватиметься, що повинно виражатися у послабленні адміністративних заходів, які обмежують гнучкість обмінного курсу. Усе це сприятиме формуванню прозорого і ліквідного валютного ринку та безперешкодному його функціонуванню. Зазначене не виключає можливості проведення Національним банком валютних інтервенцій з метою: накопичення міжнародних резервів; згладжування різких змін обмінного курсу гривні; підтримання трансмісії ключової процентної ставки як основного інструменту монетарної політики.

Вітчизняні і зарубіжні науковці розглядають три базові варіанти вибору монетарного режиму для досягнення цінової стабільності – таргетування обмінного курсу, монетарне та інфляційне таргетування. При виборі одного із цих трьох режимів монетарної політики потрібно враховувати ступінь відкритості економіки, стабільність співвідношення монетарних агрегатів та інфляції, міру впливу відсоткових ставок центрального банку на економічні процеси та ін. [3, с. 222].

На нашу думку, найефективнішим режимом монетарної політики для України в майбутньому є інфляційне таргетування, яке полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей протягом середньострокового періоду. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром за такого монетарного режиму є ключова (облікова) процентна ставка. Рішення щодо монетарної політики, зокрема ключової процентної ставки, приймаються з урахуванням прогнозу інфляції на основі комплексного аналізу та прогнозу макроекономічного, монетарного та фінансового розвитку держави. Загалом застосовується підхід, згідно з яким, якщо прогнозована інфляція перебуває вище цільового рівня, то для її зниження ключова процентна ставка підвищується. І навпаки - за нижчого прогнозованого показника інфляції порівняно з цільовим рівнем ключова процентна ставка знижується. Змінюючи ставки за своїми операціями з банками, Національний банк впливає на умови, за якими банки укладають угоди між собою на грошовому ринку, і таким чином і на вартість короткострокових кредитних коштів. Через механізми перетоку капіталу між різними секторами фінансового ринку вартість короткострокових коштів впливає на процентні ставки банків за кредитними та депозитними операціями з підприємствами та населенням, обмінний курс гривні та ціни інших фінансових активів. У підсумку за допомогою зміни процентної ставки Національний банк опосередковано впливає на такі макроекономічні показники, як інфляція та ВВП.

Режим інфляційного таргетування був успішно запроваджений і випробуваний у багатьох різних за ступенем розвитку країнах для створення середовища з низькою та стабільною інфляцією, в якому: інфляція більше не є причиною стурбованості домашніх господарств і підприємств; довіра до національної валюти зміцнюється та зростає сфера її використання; реальна вартість доходів і заощаджень населення зберігається; економічні агенти не застосовують іноземну валюту як засіб обміну. накопичення та міру вартості; низькі номінальні процентні ставки підтримують інвестиційний процес й економічне зростання; домашні господарства та підприємства адекватно оцінюють курсові ризики та готові до потенційно суттєвих коливань обмінного курсу, результатом яких стає зміна вартості заощаджень і зобов'язань, номінованих в іноземній валюті. Таким чином, режим інфляційного таргетування є найбільш відповідним монетарним режимом для України, який сприятиме проведенню прозорої грошово-кредитної політики та позитивно вплине на цінову стабільність.

Незважаючи на необхідні умови для успішного проведення монетарної політики в межах режиму інфляційного таргетування, створені в попередні роки, Національний банк повинен і надалі спрямовувати зусилля на посилення своєї інституційної спроможності щодо досягнення інфляційних цілей та забезпечення необхідних умов для успішного функціонування цього монетарного режиму. При цьому, враховуючи зарубіжний досвід, основні акценти слід робити на

вдосконаленні таких аспектів режиму інфляційного таргетування: підтримка суспільством і урядом цілі НБУ щодо досягнення цінової стабільності; адаптація монетарних інструментів до зміни умов функціонування міжбанківського ринку та сприяння його розвитку; посилення аналітичної підтримки прийняття рішень щодо монетарної політики, зокрема щодо вдосконалення модельного інструментарію та проведення досліджень; підвищення прозорості монетарної політики та вдосконалення комунікацій із суспільством для ефективного управління очікуваннями економічних агентів.

Особливу увагу слід звернути на розвиток фінансових ринків для поглиблення механізму монетарної трансмісії та підтримки процесів економічного розвитку, особливо в частині: фондового ринку, у тому числі поглиблення ліквідності ринку державних цінних паперів та збільшення строкості таких паперів за рахунок чітких та прозорих критеріїв участі НБУ в роботі ринку державних цінних паперів; інструментів хеджування процентного ризику, зокрема операції “своп” на процентну ставку, та стимулювання на цій основі довгострокового кредитування; інструментів хеджування валютного ризику з метою зменшення вразливості суб'єктів економіки до курсових коливань та стимулювання трансформації довгострокових валютних ресурсів у гривневі. Реалізація зазначених вище заходів сприятиме розвитку каналів монетарної трансмісії, що збільшуватиме потенціал впливу монетарних інструментів Національного банку на інфляційні процеси та економічну динаміку.

З іншої сторони, створення середовища з низькою та стабільною інфляцією є підґрунтям сталого економічного зростання, оскільки сприятиме забезпеченню прогнозованих темпів зростання ВВП. Цінова стабільність найліпше кореспондує із забезпеченням стійких темпів приросту ВВП, оскільки усуває передумови для непередбачуваних та суб'єктивно вмотивованих рішень щодо змін у монетарній політиці. Також політика цінової стабільності сприяє посиленню ринкової конкуренції, що є поштовхом до інвестиційної та інноваційної активності. Цінова стабільність є фундаментальною передумовою поглиблення фінансової системи та зниження довгострокових процентних ставок.

З метою забезпечення стійких темпів економічного зростання України, структурної перебудови економіки, реалізації програм поліпшення доступу до кредитів, формування довгострокових інвестиційних ресурсів необхідно вирішити важливу проблему координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, яка сприятиме узгодженню інтересів уряду і центрального банку у виконанні покладених на них функцій і завдань.

Ще однією проблемою, яка стримує досягнення цінової стабільності, є проблема узгодження та подальшої координації бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. З метою активізації впливу комерційних банків на процеси розширеного відтворення слід внести відповідні зміни у монетарні механізми, які забезпечують формування та розміщення емісійного ресурсу та узгодити їх з існуючими пріоритетами в економічній політиці держави (рис. 1), оскільки кредитне забезпечення відтворювальних процесів у сукупності наявних чинників може суттєво залежати від впливу центрального банку на процеси економічного зростання у напрямку кредитування реальної економіки.

Так, найважливішими стратегічними цілями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик є: поєднання механізмів таргетування інфляції з використанням бюджетних правил, які забезпечують досягнення цільових показників дефіциту державного бюджету й обсягу державного боргу; забезпечення належного рівня прозорості діяльності уряду та центрального банку. На сьогодні під час розробки та реалізації грошово-кредитної політики більшість центральних банків орієнтується на забезпечення стабільності національних грошових одиниць і реалізацію монетарних режимів, що ґрунтуються на утриманні цінової стабільності.

До основних критеріїв, які свідчитимуть про ефективність координації грошово-кредитної і бюджетно-податкової політик у напрямі забезпечення цінової стабільності та економічного зростання, слід віднести наступні: низький рівень інфляційних очікувань економічних суб'єктів або їх низхідний тренд; скорочення попиту на іноземну валюту на готівковому валютному ринку; низький та стабільний рівень базової інфляції; зміна структури грошової емісії на користь кредитного каналу; зменшення обсягів валютних інтервенцій НБУ.

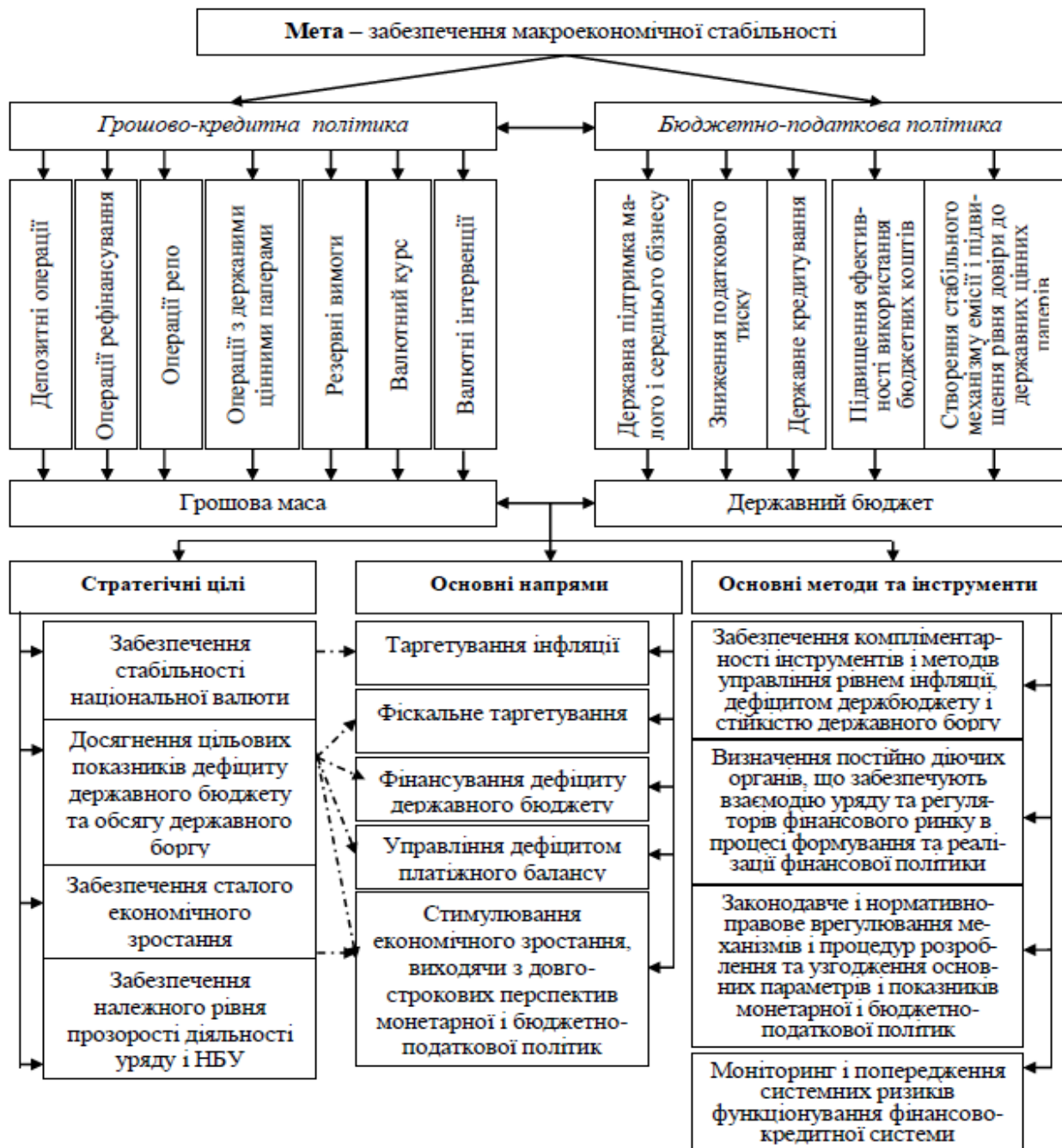


Рис. 1. Механізм координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик центрального банку

Джерело: розробка автора.

При цьому координація цих політик повинна ґрунтуватися на принципі компліментарності (доповнення) інструментів і методів, що використовуються для їх реалізації з метою управління рівнем інфляції, дефіцитом державного бюджету та дотримання стійкості державного боргу. Відповідно до цього принципу окремі напрями економічної політики та діяльності відповідних державних інституцій повинні бути взаємопов'язаними і базуватися на єдиних підходах, єдиній методології та враховувати загальні макроекономічні цілі. Тому розробка принципів і механізмів координації грошово-кредитної, бюджетно-податкової та боргової політики держави повинна

здійснюватися на основі чіткого визначення відповідальності окремих органів державної влади, строків і умов проведення запланованих заходів.

Особливу увагу слід звернути на перспективний характер прийняття рішень стосовно забезпечення цінової стабільності і параметрів грошово-кредитної політики, які слід будувати на макроекономічній основі. Саме такі рішення повинні ґрунтуватися на комплексному макроекономічному аналізі та прогнозі.

Комплексна система аналізу та прогнозування є однією із головних умов ефективного переходу центральних банків від режиму таргетування обмінного курсу до активної монетарної політики із гнучким обмінним курсом та ціновою стабільністю як основною ціллю в середньостроковому періоді.

Результати змін у грошово-кредитній політиці (тобто, наслідки дій її інструментів) проявляються лише із певним лагом, тому прогноз макроекономічного розвитку, зокрема інфляції на середньострокову перспективу відіграє ключову роль у формулюванні рішень стосовно грошового обігу. У цьому контексті для НБУ ключовим елементом є оцінка основних каналів трансмісійного механізму за допомогою макроекономічних моделей, використання яких дає змогу оцінити вплив монетарних рішень на економіку у середньостроковій перспективі. Особливо актуально це питання постає при режимі інфляційного таргетування, коли центральний банк в оцінках відхилення прогнозованої інфляції від цільової базується на оцінці як поточного стану так і стану економіки в майбутньому. При інфляційному таргетуванні існування системи економічного прогнозування є ключовою основою для досягнення успіху (іноді режим інфляційного таргетування навіть називають режимом таргетування прогнозу інфляції).

Важливо також забезпечити прозорість діяльності НБУ щодо рішень у сфері грошового обігу та грошово-кредитної політики, адже для стабілізації інфляційних очікувань і досягнення інфляційної цілі НБУ повинен проводити послідовну, підзвітну та прозору грошово-кредитну політику. Проблема у тому, що не усі рішення подаються для суспільства із відповідними роз'ясненнями, що дає можливість для невірної трактування економічними агентами функцій та завдань центрального банку внаслідок недостатніх роз'яснень грошово-кредитної політики та її наслідків для широкого загалу, що є однією з причин формування негативних інфляційних очікувань у суспільстві, що стимулює зростання інфляції.

Тому ефективна стратегія комунікацій центрального банку є ключовим моментом для успішного проведення монетарної політики за режиму інфляційного таргетування. Тому НБУ повинен регулярно інформувати громадськість про виконання поставлених інфляційних цілей, ґрунтовно пояснюючи суть та причини вжитих заходів. Публічне оголошення цільових орієнтирів з інфляції і зобов'язанням центрального банку досягти їх є критерієм підзвітності центрального банку і допомагає формувати інфляційні очікування на заданому рівні.

Виходячи з того, що НБУ орієнтується на необхідність поступового переходу до монетарного режиму таргетування інфляції, коло питань, обговорення яких з громадськістю буде підвищувати ступінь довіри до НБУ, збільшуватиме прозорість монетарної політики, є наступним:

1. Визначення цільових орієнтирів інфляції на етапі переходу та в період запровадження режиму інфляційного таргетування та обґрунтування часу переходу.

2. Чітке визначення умов відхилення від цільових показників інфляції.

3. Методи прогнозування центрального банку, тобто пояснення зв'язків між інфляцією і іншими макроекономічними змінними (опис економетричних моделей, які застосовуються).

4. Сутність стратегічної структури політики таргетування – обґрунтування вибору проміжних цілей.

5. Коментарі щодо необхідності посилення ролі процентної політики в системі монетарного регулювання, резерви підвищення дієвості якої містяться в питаннях подальшого розвитку та інституційного удосконалення фондового ринку і сегмента небанківських фінансових установ як важливої частки трансмісійного механізму.

6. Суть і зміст механізму ухвалення монетарних рішень НБУ. Про цьому головним комунікаційним інструментом у сфері грошового обігу та грошово-кредитної політики слід вважати Інфляційний звіт.

При цьому повинні надаватися громадськості детальні роз'яснення дій НБУ та причин, які їх зумовили шляхом оприлюднення прес-релізів і відеозвернень, проведення брифінгів, узагальнюватися в офіційних аналітичних документах НБУ з регулярним їх розміщенням на його веб-сайті. Також у питаннях забезпечення цінової стабільності слід постійно підтримувати комунікації з професійною аудиторією, для формування точки зору експертів і аналітиків, що впливають на громадську думку через засоби масової інформації, а також проводити інформативні зустрічі з представниками Уряду і Верховної Ради. Крім того слід запровадити особисту відповідальність членів Ради і Правління НБУ стосовно рішень, що приймаються ними (через опублікування протоколів голосування).

Отже грошово-кредитна політика сприяє досягненню прогнозованих соціально-економічних цілей суспільства і є істотним чинником забезпечення економічного зростання, створюючи відповідне підґрунтя – цінову стабільність та низьку інфляцію у довгостроковому періоді. Саме при реалізації своєї стратегії грошово-кредитної політики НБУ орієнтується на поступовий перехід до монетарного режиму, що ґрунтується на ціновій стабільності. Такий перехід, як свідчить досвід країн з режимом інфляційного таргетування, здатний забезпечити низький та прогнозований рівень інфляції, що призведе до суттєвого зростання реальних доходів населення та суб'єктів господарювання, зміни структури споживчого кошика населення, покращання рівня життя в країні, зростання обсягів внутрішнього ринку, що виступатиме основною рушійною силою соціально-економічного зростання в Україні.

Основними напрямками забезпечення цінової стабільності на базі інструментів грошово-кредитної політики є: беззаперечна пріоритетність на досягнення та підтримання цінової стабільності порівняно з іншими цілями та завданнями грошово-кредитної політики; перспективний характер прийняття рішень, які ґрунтуються на макроекономічній основі; прозорість діяльності центрального банку щодо рішень у сфері грошового обігу та грошово-кредитної політики; забезпечення високого рівня незалежності центрального банку; дотримання режиму плаваючого обмінного курсу.

Список використаної літератури

1. Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016-2020 роки : Постанова Правління НБУ № 541 від 18.08.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28745297>.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2020 рік та середньострокову перспективу (схвалено рішенням Ради Національного банку України від 10 вересня 2019 року) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/-show/vr037500-19>
3. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні : монографія / авторський колектив ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. Я. Кузнецової. – К. : УБС НБУ, 2010. – 263 с.
4. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
5. Про кабінет Міністрів України: Закон України від 27.02.2014 № 794-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/794-18>.

References

1. *Osnovni zasady hroshovo-kredytanoi polityky na 2016-2020 roky*. [The main principles of monetary policy for 2016-2020 years]. (2015, August 18, № 541). *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28745297>. [in Ukrainian]
2. *Osnovni zasady hroshovo-kredytanoi polityky na 2020 rik ta serednostrokovu perspektyvu* [The main principles of monetary policy for 2018 and the medium-term perspective]. (2019, September 10). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/-laws/show/vr037500-19> [in Ukrainian].
3. Kuznetsova, A. Y., & (Eds.) (2010). *Problemy tsinovoyi ta finansovoyi stabilnosti y innovatsiynoho rozvytku v Ukraini* [Problems of Price and Financial Stability and Innovation Development in Ukraine]. Kyiv: UBS NBU [in Ukrainian].

4. Pro Natsionalnyy bank Ukrainy: Zakon Ukrainy [Law of Ukraine “On the National Bank of Ukraine”] (1999, May 20, № 679-XIV). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14> [in Ukrainian].
5. Pro kabinet Ministriv Ukrainy: Zakon Ukrainy [Law of Ukraine “On the Cabinet of Ministers of Ukraine”] (2014, February 27, № 794-VII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/794-18> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 19.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

THE DEVELOPMENT OF BANKING REGULATION AND SUPERVISION SYSTEM IN UKRAINE

B. Pshyk

*Lviv educational-scientific Institute of the Banking University
79005, Lviv, Shevchenko Avenue, 9
e-mail: pshykb1978@ukr.net*

The article provides recommendations for ensuring price stability in Ukraine in the context of monetary policy implementation at the expense of: setting inflation targets, introducing inflation targeting regime, adhering to the floating exchange rate regime, coordinating and further coordinating fiscal and monetary policy, monetary policy transparency of the NBU's activities regarding decisions in the sphere of monetary circulation and monetary policy.

It is determined that the NBU should achieve inflation targets, first of all, by changing the key interest rate of the monetary policy - the interest rate on the NBU operations, which have the greatest impact on the monetary circulation and credit market. This value should reflect the state of monetary policy, serving as an operating objective for short-term interest rates in the interbank credit market.

In order to ensure price stability, the NBU should take all necessary steps to comply with the floating exchange rate regime, as the currency channel is currently the most powerful in the transmission mechanism. The most effective monetary policy regime for Ukraine in the future is inflation targeting, which is to publicly announce quantitative inflation targets and commit the central bank to achieve those targets over the medium term. The main focus should be on improving the following aspects of the inflation targeting regime: support by the public and the government for the NBU's objective of achieving price stability; adaptation of monetary instruments to changing conditions of functioning of the interbank market and promoting its development; strengthening analytical support for monetary policy decision-making, in particular for improving model tools and conducting research; enhancing monetary policy transparency and improving communication with the public to effectively manage the expectations of economic agents. The author argues that the most important strategic goals for the coordination of monetary and fiscal policies are: a combination of inflation targeting mechanisms with the use of budgetary rules that ensure the achievement of the government deficit targets and the amount of public debt; ensuring the transparency of government and central bank activities.

The main criteria for effective coordination of monetary and fiscal policies in order to ensure price stability and economic growth are the following: low level of inflation expectations of economic entities or their downward trend; reduction in demand for foreign currency in the foreign exchange cash market; low and stable level of core inflation; change in the structure of monetary issue in favor of a credit channel; decrease in the volume of NBU currency interventions.

Key words: central bank, inflation targeting, monetary policy, price stability.

УДК 658.012.32:338.124.4 (477)

ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

О. Рудик

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: Rudyk.olya8749@gmail.com*

Розкрито суть таких понять, як криза і антикризовий управління суб'єктами господарювання. Досліджено основні методи антикризового управління, дана їм характеристика і аналіз застосування в залежності від внутрішніх проблем та регіональних умов розвитку.

Ключові слова: криза, суб'єкт господарювання, антикризове управління, методи антикризового управління, санація, банкрутство, ліквідація, модернізація, злиття, диверсифікація, реструктуризація, реінженіринг.

Проведення в Україні економічних перетворень спрямованих на застосування ринкових принципів регулювання, відродило в господарсько-правовій практиці поняття та механізм дії кризи, який є невід'ємним елементом саморегулювання ринкової економіки та інструментом відповідальності за неефективну організацію роботи підприємницьких структур.

Криза, банкрутство та ліквідація – традиційні характеристики ринкової економіки. Тому до кризових явищ слід відноситися як до звичайних процесів, досліджувати та ретельно готуватися.

Дослідженню проблем антикризового управління суб'єктами господарювання присвячено праці таких сучасних зарубіжних та вітчизняних вчених, як С. М. Іванюта, В. О. Василенко, Є. М. Коротков, Л. О. Лігоненко, Є. С. Мінаєв, В. Й. Плиса, А. В. Пшеничних, О. О. Терещенко, Є. А. Уткін. Збільшилася кількість робіт вітчизняних економістів у цій галузі, однак розуміння сутності цього напрямку управління, його змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. В своїх працях вчені не фіксують ознаки відмінностей звичайного управління від антикризового. Одні дослідники вважають, що будь-яке управління суб'єктом господарювання повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ймовірності та небезпеки кризових ситуацій; другі ж, навпаки вважають, що це управління діловою одиницею, яка вже знаходиться в кризовій ситуації, на межі банкрутства; а треті, взагалі говорять про управління в період санації та банкрутств.

Однак, лише деякі автори наголошують на тому, що “вся діяльність господарюючого суб'єкта по стратегічному плануванню повинна бути націлена на передбачення та попередження кризових ситуацій. В умовах повної несподіванки кризи на забезпечення антикризової програми доводиться втрачати коштів набагато більше, ніж це можна було б зробити при завчасному забезпеченні належного рівня готовності” [2]. Проте, основна увага науковців зосереджена на подоланні кризи, тоді як все більшої актуальності набуває власне попередження кризи та розробка теоретико-методологічних засад здійснення антикризового управління на постійній основі із створенням відповідних нових методик та пошуком комплексних критеріїв оцінки їх ефективності.

Метою статті є висвітлення стратегічних і тактичних методів антикризового управління суб'єктами господарювання в економіці України.

Поняттям “криза суб'єктів господарювання” характеризують різні проблемні фактори в діяльності – від простих перешкод у функціонуванні через організаційні конфлікти до повного

знищення господарюючого суб'єкта. В більшості випадків причинами кризових явищ є недоліки в системі внутрішнього управління. І якщо причинами кризи є все ж таки зовнішні фактори, то успішно протидіяти їм може тільки ефективне управління суб'єктом господарювання. Чим вищий докризовий рівень управління, тим менші втрати несе суб'єкт господарювання при кризовій ситуації.

Криза потрібна системі що розвивається так само, як і стабільний стан. Неможливо не погодитися з визначенням кризи, як позитивного моменту розвитку господарюючого суб'єкта, тобто: криза є ситуативною характеристикою функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищі. Таким чином, подолання кризи дає новий поштовх розвитку суб'єкта господарювання, сприяє переходу на новий рівень організації та управління за короткий час, повільний еволюційний розвиток замінюється різким революційним стрибком. Але для того, щоб подолати кризу і досягти поставленої мети суб'єкт господарювання повинен "бути готовим".

Загалом будь-який суб'єкт господарювання – це система, оскільки складається із взаємопов'язаних елементів, зв'язків і відносин, які представляють собою одну цілісність. Вона, у свою чергу, може перебувати в стійкому і нестійкому становищі. Кризова ситуація в системах, що діагностуються, може бути викликана не тільки її елементами, але й порушенням зв'язків між ними. Однією з важливих особливостей кризи є наявність такого чинника як час, який завжди має економічну ціну, особливо у період кризи. Таким чином, особливістю антикризового управління є дефіцит часу, який впливає на ухвалення управлінського рішення та реалізацію антикризових заходів, тому його необхідно враховувати при виборі методів діагностики.

Коли суб'єкт господарювання знаходиться в кризовому стані, є можливість використовувати певний комплекс заходів, моделей й методів, які можуть йому допомогти подолати кризу і відновити ефективну діяльність. Цей комплекс є основою антикризового управління. Але, перш ніж починати господарюючому суб'єкту зміни, що мають на меті його вихід з кризи, забезпечення ефективного функціонування і розвитку, необхідно визначити і проаналізувати які саме причини призвели до того, що суб'єкт господарювання опинився в кризовому стані і працює неефективно.

Перш за все, неефективність управління потрібно віднести до найбільш характерної для сучасних суб'єктів господарювання проблеми, яка загрожує їх ефективному функціонуванню в умовах ринкових відносин. Ця проблема обумовлена наступними факторами: відсутністю стратегії в діяльності господарюючого суб'єкта і орієнтацією на короткострокові результати; низька кваліфікація і малий досвід менеджерів; низький рівень відповідальності керівництва суб'єкта господарювання перед власниками за результати прийнятих рішень, за збереження і ефективне використання власності, а також за фінансово-господарські результати його діяльності.

Система антикризового управління має властивості, які додають певних особливостей механізму керування: гнучкість та адаптивність, здатність до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також можливість ефективно використовувати потенціал ділової одиниці та неформальні методи впливу на ситуацію. Ці особливості обумовлені і завданнями, які вирішує діагностика, а саме: своєчасне розпізнавання симптомів, чинників і причин кризи, що наближається; класифікація й розроблення заходів, які необхідно реалізувати.

Господарюючий суб'єкт постійно перебуває під дією зовнішніх і внутрішніх ризиків, головними з яких є: глобальні, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем і неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи; макро- та мікроекономічні, пов'язані, зокрема, зі збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високого рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури.

Антикризове управління господарюючим суб'єктом вимагає не тільки формування чіткої термінології, але й методології, за допомогою якої можна визначити, які саме методи з "арсеналу" антикризового управління будуть потрібні конкретній діловій одиниці.

Методи антикризового управління умовно можна поділити на дві групи: тактичні методи (санація, банкрутство); стратегічні (ліквідація, створення нових суб'єктів господарювання, модернізація, злиття, диверсифікація, реструктуризація, реінжиніринг).

Розглянемо перший метод “невідкладної” допомоги, що дає можливість швидко покращити показники діяльності суб'єкта господарювання. Санація – цей метод об'єднує сукупність фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості й конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта-боржника. Результати санації в більшості випадків мають тимчасовий характер, якщо їх не закріплено структурними реформами.

Щодо банкрутства, то це останній етап розвитку кризової ситуації, оскільки під банкрутством суб'єкта господарювання розуміємо нездатність задовольняти вимоги кредиторів із оплати товарів, включно з нездатністю забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди, у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном, або у зв'язку з незадовільною структурою балансу боржника. В Україні створено спеціальний орган, покликаний контролювати процедуру банкрутства, однак і він найчастіше виявляється нездатним вплинути на її результати.

Санація і банкрутство – тактичні методи. Вони спрямовані на швидке покращення фінансових показників господарюючого суб'єкта, тобто подолання наслідків кризи.

Застосування наступних – стратегічних методів, спрямовано на покращення якісних характеристик діяльності суб'єктів господарювання, таких, як конкурентоспроможність, інноваційність, клієнтоорієнтованість, інвестиційна привабливість. Результати їхнього застосування ділова одиниця відчуває не одразу, проте їх використання змінює сутність бізнесу.

Якщо такі методи, як створення нових, ліквідація та модернізація суб'єктів господарювання не викликають питань щодо своєї сутності, то інші потребують роз'яснень.

Головною метою діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є не виробництво, а отримання прибутку. В свою чергу, його можна назвати таким, що успішно працює, не тоді, коли воно виробляє багато продукції, а тоді, коли воно виробляє таку продукцію, що знаходить попит на ринку, тобто таку що продається, і продається з прибутком. Суб'єкти господарювання, які недостатньо успішно працюють, тобто не мають прибутку, або бажають його збільшити потребують проведення заходів по оздоровленню. Комплексне оздоровлення або реструктуризація є комплексною інновацією, що спрямована на оптимізацію всіх функцій господарюючого суб'єкта. Реструктуризація – це високоефективний ринковий інструмент покращення умов функціонування суб'єкта господарювання при мінімальних затратах на її здійснення. Вона передбачає широку систему заходів, що покликані максимізувати доходи, відновити виробничий потенціал, збільшити ринкову вартість власного капіталу, залучити довготривалі інвестиції, покращити фінансово-економічні показники діяльності суб'єкта ринкових відносин. Реструктуризація є одним з найефективніших методів оздоровлення господарюючого суб'єкта, а також складовою механізму реформування.

Слід зазначити, що реструктуризації підлягають не лише збиткові господарські суб'єкти, а й високорентабельні. Керівники таких суб'єктів господарювання розуміють, що постійні зміни забезпечують вдосконалення структури і функцій управління, підвищують ефективність виробництва, зумовлюють ріст продуктивності праці, покращують показники фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності. Бо бездіяльність та невміння раціонально використовувати наявні ресурси ділової одиниці призводить до банкрутства. А кризі, як відомо, легше запобігти, ніж її усунути.

Реінжиніринг бізнес-процесів – єдина можливість для суб'єкта господарювання зауважити зайві ланки у налагодженому ланцюгу бізнесової діяльності та позбутись їх. Реінжиніринг спричиняє багато змін і не лише в бізнес-процесах: обов'язки працівників, організаційні структури, системи управління – все, що пов'язано з процесом має бути реорганізованим. Іншими словами, реінжиніринг – це величезна робота, що потребує змін практично у всіх сферах діяльності організації. Рушійною силою реінжинірингу є розуміння потреб клієнта, тобто погляд на суб'єкт господарювання з позиції клієнта. Такий підхід дуже часто призводить до проектування цілком нових процесів, які раніше не існували в організації. В Україні це явище ще недостатньо поширене.

Наступними методами є злиття та диверсифікація. Злиття виявляється доцільним, якщо два або кілька господарюючих суб'єкта мають у своєму розпорядженні взаємодоповнюючі ресурси. Кожен з них має те, що необхідно для іншого, і тому злиття може виявитися ефективним. Їх об'єднання буде коштуватиме дорожче в порівнянні із сумою їхньої вартості до злиття, тому що кожен здобуває те, що йому не вистачало, причому одержує ці ресурси дешевше, ніж вони б обійшлися, або якщо їх довелося створювати самостійно. Щодо диверсифікації, то тут аналогічно. Може здійснюватись як через створення нових господарюючих суб'єктів, так і їх скуповування або злиття з ними. Внаслідок цього відбувається перехід від односторонньої виробничої структури до багатопрофільного виробництва, крупні фірми і компанії перетворюються на багатогалузеві комплекси. Застосування цих методів стає доцільним тоді, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі.

Отже, успішне антикризове управління – це здатність швидко та ефективно реагувати на зміни ситуацій, незалежно від того, чи можна їх передбачити чи ні. Головною умовою для успішного подолання кризи є певна готовність до неї. Специфіка управління суб'єктом господарювання в умовах кризи складається з необхідності використання таких методів і підходів до управління, які значно відрізняються від управління в звичайних умовах. Антикризове управління не повинно зводитися, наприклад, тільки до простого збільшення ефективності праці, скорочення затрат на пошук нових ринків капіталу, розширення чи звуження асортиментних ліній, покращення якості продукції і менеджменту, реструктуризації активів і пасивів, удосконалення маркетингової політики. Всі ці завдання необхідно вирішувати постійно і незалежно від того, в якому стані знаходиться організація. Однак, основною відмінністю ефективних антикризових завдань є зростання ризикових операцій, які неприпустимі в звичайних умовах. Деякі антикризові заходи варто розпочинати ще до з'ясування конкретних причин і винуватців кризи.

Список використаної літератури

1. Антикризисное управление: учеб. / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
2. Антикризисное управление: учеб. пособ. для техн. вузов / под ред. проф. Э. С. Минаева и проф. В. П. Панагушина. – М.: Изд-во ПРИОР, 1998. – 441 с.
3. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб.; вид. 2-ге, виправл. і доп. / В. О. Василенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
4. Іванюта С. М. Антикризове управління. навч. посіб. / С. М. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 228 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2001. – 508 с.
6. Плиса В. Внутрішні механізми фінансової стабілізації в системі антикризового управління підприємством / В. Й. Плиса // Формування ринкової економіки в Україні. – ЛДУ ім. І.Франка, 1997. – Вип. 2. – С. 56-59.
7. Пшеничних А. В. Закордонний досвід процесів злиття і поглинання в контексті антикризового управління / А. В. Пшеничних, Д. Т. Карабаєв, Л. О. Стороженко // Економіка та держава. – 2004. – № 10. – С. 26-29.
8. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
9. Уткин Э. А. Антикризисное управление. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”, Изд-во ЭКМОС, 1997. – 400 с.

References

1. Korotkov, E. M. (2001). *Antikrizisnoie upravlenie [Crisis management]*. Moscow: INFA – M [in Russian].
2. Minaev, Ye. S., & Panagushin, V. P. (1998). *Antikrizisnoie upravlenie. [Crisis management]*. Moscow: Izdatelstvo PRIOR [in Russian].
3. Vasylenko, V. O (2005). *Antykryzove upravlinnia pidprijemstvom. [Enterprise crisis management]*. Kyiv: Centr navchalnoi literatury [in Ukrainian].
4. Ivanyuta, S. M. (2007). *Antykryzove upravlinnia [Crisis management]*. Kyiv: Centr navchalnoi literatury [in Ukrainian].

5. Ligonenko, L. O. (2001). *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodologichni zasady ta praktichni instrumentarii* [Enterprise crisis management: theoretical and methodological foundations and practical tools]. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
6. Plysa, V. J. (1997). Vnutrishni mehanizmy finansovoi stabilizatsii v systemi antykryzovogo upravlinnia [Internal mechanisms of financial stabilization in the system of crisis management of the enterprise]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini – Formation of market economy in Ukraine*, 2, С.56-59 [in Ukrainian].
7. Pshenychnyh, A. V., & Karabayev, D. T., & Storozhenko, L. O. (2004). Zakordonnyi dosvid protsesiv zlyttia i poglynannia v konteksti antykryzovogo upravlinnia [Foreign experience of mergers and acquisitions in the context of crisis management]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 10, 26-29 [in Ukrainian].
8. Tereshchenko, O. O. (2004). *Antykryzove upravlinnia na pidpryyemstvi* [Crisis management at the enterprise]. Kyiv. KNEU [in Ukrainian].
9. Utkin, E. A. (1997). *Antikrizisnoye upravlyeniye* [Crisis management]. Moscow: Izdatestvo EKMOS [in Russian].

Стаття надійшла до редколегії 21.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

ANTICRISIS MANAGEMENT PROBLEMS OF ECONOMIC ENTITIES IN UKRAINE'S ECONOMY

O. Rudyk

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: Rudyk.olya8749@gmail.com*

Conducting economic transformations in Ukraine aimed at applying market principles of regulation has revived in economic and legal practice the concept and mechanism of crisis, which is an integral element of self-regulation of a market economy and an instrument of responsibility for the inefficient organization of work of business structures.

Crisis, bankruptcy and liquidation are traditional characteristics of a market economy. Therefore, crisis phenomena should be treated as normal processes, investigated and carefully prepared.

The concept of “crisis of economic entities” is characterized by various problematic factors in the activity – from simple obstacles to functioning through organizational conflicts to the complete destruction of the economic entity. In most cases, the causes of the crisis are shortcomings in the internal management system. And if the causes of the crisis are still external factors, only effective management of the entity can successfully counteract them. The higher the pre-crisis level of management, the less losses are borne by the entity in a crisis.

The crisis needs a developing system as well as a stable state. It is impossible to disagree with the definition of crisis as a positive moment of development of an economic entity. Crisis is a situational characteristic of the functioning of any entity, which is a consequence of uncertainty in its external and internal environment. Thus, overcoming the crisis gives a new impetus to the development of the business entity, facilitates the transition to a new level of organization and management in a short time, slow evolutionary development is replaced by a sharp revolutionary leap. But in order to overcome the crisis and achieve the goal, the entity must be “ready”.

Crisis management of a business entity requires not only the formation of clear terminology, but also a methodology by which it is possible to determine what methods from the “arsenal” of crisis management will be needed by a particular business unit. There are two groups of methods of crisis management. Tactical methods – rehabilitation, bankruptcy; strategic methods - liquidation, creation of new business entities, modernization, mergers, diversification, restructuring, reengineering.

The crisis management system has features that add to the specific features of the control mechanism: flexibility and adaptability, the ability to diversify and timely situational response, as well as the ability to effectively use the potential of the business unit and informal methods of influencing the situation.

Key words: crisis, crisis management, anticrisis management methods, sanction, bankruptcy, liquidation, modification, merger, diversification, restructuring, reengineering.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES FOR IDENTIFICATION OF KEY CRITERIA FOR ASSESSING OF AZERBAIJAN'S ECONOMIC SECURITY

Kanan Haci Salayev

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
03022, Kyiv, Vasylkivska Street, 90 A
e-mail: kafedra_miid@ukr.net*

The purpose of the article is theoretical and methodological substantiation of key criteria for assessing of Azerbaijan's economic security. The paper deals with analysis of the criteria for assessing the level of economic security of the state. The criterion approach proposes a structural scheme of country's economic security. This scheme provides a graphical description of necessary components to ensure the guaranteed protection of Azerbaijan's national economic interests and socially oriented development of the country as a whole. The necessity of development theoretical and methodological substantiation of key criteria for assessing the level economic security for the formation of a comprehensive methodology for assessing Azerbaijan's economic security is substantiated. Proved that the state strategy in the sphere of economic security of Azerbaijan should promote the establishment of mechanisms for the development of measures for the development and strengthening of positive phenomena and processes in the economy. In general, Azerbaijan made decisive steps to reform the economy and the transition to qualitatively new forms of governance. The state should focus on creating equal opportunities for development and competitiveness of enterprises regardless of ownership, creating conditions for attracting foreign investment, creating an effective mechanism for monitoring compliance with the law, strengthen government regulation in the economy and taking the necessary measures to the consequences of the economic crisis. It is important to isolate and control the factors that undermine the stability of the socio-economic system of the state in the short and long term, as well as to formulate an economic policy that eliminates the harmful effects of these factors or mitigates them. The country's economic security is relatively complex closed system. This system has its own structure, internal logic that determines the urgency and necessity of defining the criteria and specific indicators of evaluation in order to develop methodology of complex estimation level of economic security.

Key words: economic security, national economy, criteria of economic security, assessing of level economic security, criterion approach.

Creation of an effective system of Economic security of the state allows timely detection of threats to national economic interests and to prevent damage to the national economy as a whole. Economic security of the Republic of Azerbaijan means the protection of all levels of the country's economy from dangerous actions that may be due to the deliberate influence of any factor and the spontaneous influx of market forces.

An important component of the formation system of Economic security is the definition of system key criteria and indicators, which should regulate and direct the process of economic transformation. A set of qualitative criteria is a prerequisite for the formation of an interconnected system of effective indicators, each of which characterizes a certain direction of the economic sphere. They should also be taken into account when substantiating the strategy of socio-economic development, planning of measures for structural transformation in the economic sphere, etc. Therefore, the identification of main criteria for assessing Economic security, in the first place, has an important scientific-practical and methodological significance.

The problem of Economic security of the state in recent years has been actively studied by many scholars such as: V. Bogomolov [3], V. Heets [7], V. Zalizko [5], A. Illarionov [6], O. Mazhula [10], V. Martynenko [11], O. Stepkin [13], A. Sukhorukov [14], Y. Kharazishvili [15] and many others. Among Azerbaijani scholars, who are actively engaged in this issue, it is worth highlighting: Z. Babayev [2], A. Hasanov [4], E. Eyvazov [16] et al. However, it should be noted that there are practically no substantive studies on the development of a system of criteria and indicators of Economic security in Azerbaijan.

The main purpose of the article is theoretical and methodological substantiation of key criteria for assessing Azerbaijan's Economic security.

The problem of Economic security of Azerbaijan remains one of the vital in terms of economic development in the form of a sovereign united state, as well as in the aspect of scientific research of new interdisciplinary areas. In a context of economic globalization, the development of national economy is impossible without the prior identification and neutralization of threats to reduce competitiveness on the world and domestic markets, for its dynamic growth on innovative principles, and so on. The basis for assessing these threats is the criteria of Economic security.

The criteria of Economic security allow us to assess the state of the economy from the standpoint of the most important processes that reflect its essence. In tandem with certain criteria, specific indicators of economic security are formed. If the criterion characterizes the qualitative basis of Economic security in a separate direction, then the indicator determines the quantitative characteristics of this phenomenon.

To assess the state of Economic security, the Thresholds for the functioning of the economic system are also determined. As experience of many foreign countries shows, outside of these values the system loses its ability to dynamic self-development and competitiveness in the domestic and foreign markets, becomes the object of expansion of foreign and transnational monopolies, it increases corruption and criminality.

According to the scientist V. Martynenko, the criteria of economic security may have both qualitative and quantitative characteristics. Quantitative criteria determine the «limits» of the economic system, the way out of which speaks of a dangerous state of the economy, which threatens the national sovereignty of the state, to ensure its national interests. The qualitative criteria assess the state of the national economy in terms of the most important processes that reflect the level of economic security [11, p. 133].

Scientist V. Bogomolov distinguishes the following criteria, on the basis of which the economic situation of the country is determined: 1) the stability of the country's development; 2) the degree of compensation for assumed losses during the recession; 3) measures of compliance with national interests, the country's place in the world economy, goals, objectives, benchmarks and prospects for its development. The last criterion can be called the criterion of conformity [3].

According to O. Mazhuli, “due to the well-defined priorities in determining the criteria and values of their selection, the most important parameters that can provide a better assessment of economic security at this stage of development of society and the national economy are determined. In this case, the criteria are not static, but change in accordance with the conditions of the environment” [10, p. 127]. The author believes that it would be advisable to divide the criteria into two groups.

The first scientist refers to so-called “constant” indicators, which are always included in the methodology for determining the level of economic security. Such include: GDP, export-import operations, average per capita income, money supply, depreciation of fixed assets, volumes of foreign investment in the state economy, scientific and technical potential, real and nominal wages, consumer basket, level of energy dependence, volumes of energy consumption, trust in the banking system, etc. These indicators are calculated mathematically based on existing statistical data [10, p. 127-128].

The second group mainly includes criteria that are subjective. Their availability, evaluation and quantity depend on the chosen approach of the study, they can be used depending on their degree of weight. Such scholars include: assessment of reforms carried out in various sectors of the economy, introduction of community development programs, moral and ethical and spiritual development, borrowing foreign traditions and their use in everyday life, expediency of using international norms, standards and customs, etc. These indicators examine the influence of foreign culture on society, as well as the needs of society in accordance with changes in the views on certain events. Undoubtedly, they are

subjective, but they give an opportunity to assess the views of the population on one problem, according to the division into separate social groups [10, p. 128].

Note that O. Mazhula proposes to take into account, in determining the level of economic security, the above criteria of a subjective nature, does not provide suggestions regarding the measurement indicators that must meet these criteria. We are of the opinion that, without measurable indicators, the expediency of taking into account such criteria and indicators does not seem to be significant.

According to A. Arbatov, the criterial approach to safety assessment includes:

- resource potential and opportunities for its development;
- the level of efficiency of the use of capital and labor resources and their correspondence to the level of the most developed countries, as well as the level at which the threats of internal and external nature are minimized;
- competitiveness of the economy;
- the integrity of the territory and economic space;
- sovereignty, independence and ability to withstand threats;
- social stability and conditions for solving social conflicts [1, p. 28-42].

Other scholars [8; 12] argue that the criterion assessment of economic security should be developed taking into account external and internal influences. These criteria include:

- Economic independence from other states;
- The ability to freely dispose of their own resources and the ability to rational use in the production of their own goods and services;
- Participation in the international division of labor and involvement in industry of direct and portfolio foreign investments;
- Resilience of national economic systems to crises occurring in international markets for goods and services;
- The integrity of the territory and economic space, as well as the ability to protect their own national interests in all areas of public administration;
- Sovereignty, independence and the possibility of confronting external threats;
- Social stability and conditions for the prevention and resolution of social conflicts that occur most often in areas with different historically formed nationalities;
- Development of strategic and tactical plans for the development of national economies taking into account macroeconomic trends;
- Improvement and application of modern methods of production in strategic industries;
- Optimal structure of foreign trade;
- Support of scientific and innovative potential;
- The level of interference in internal government and the sovereignty of countries of world leaders, etc. [8; 12].

That is, the assessment of economic security is not limited to the definition of one criterion, therefore, economic security is a multicriteria characteristic of the state of the economy, corresponding to the developed parameters. The level of economic security, in this case, will be treated as a parametric value of the criteria of economic security or an integral criterion of economic security.

On the basis of the analyzed sources and systematization of the views of various scholars on the criteria for determining the economic security of the state, we consider it useful to generalize the above in the form of its structural scheme (Fig. 1).

Thus, with the help of a criterion approach to the definition of economic security, its structure was presented, which enables to graphically characterize the necessary components to ensure guaranteed protection of the national economic interests of Azerbaijan, harmonious, socially oriented development of the country as a whole, sufficient economic and defense potential, even in the most unfavorable variants the development of internal and external processes.

Azerbaijan's national economic security should include two sectors:

- internal material and material basis – a sufficiently high level of development of productive forces that can provide a significant share of natural and cost elements of the expanded reproduction of the national product;

- internal social and political basis – a rather high level of public consent regarding long-term goals, which makes it possible to develop and adopt a strategy for socio-economic development that is implemented through public policy and supported by the majority of society.

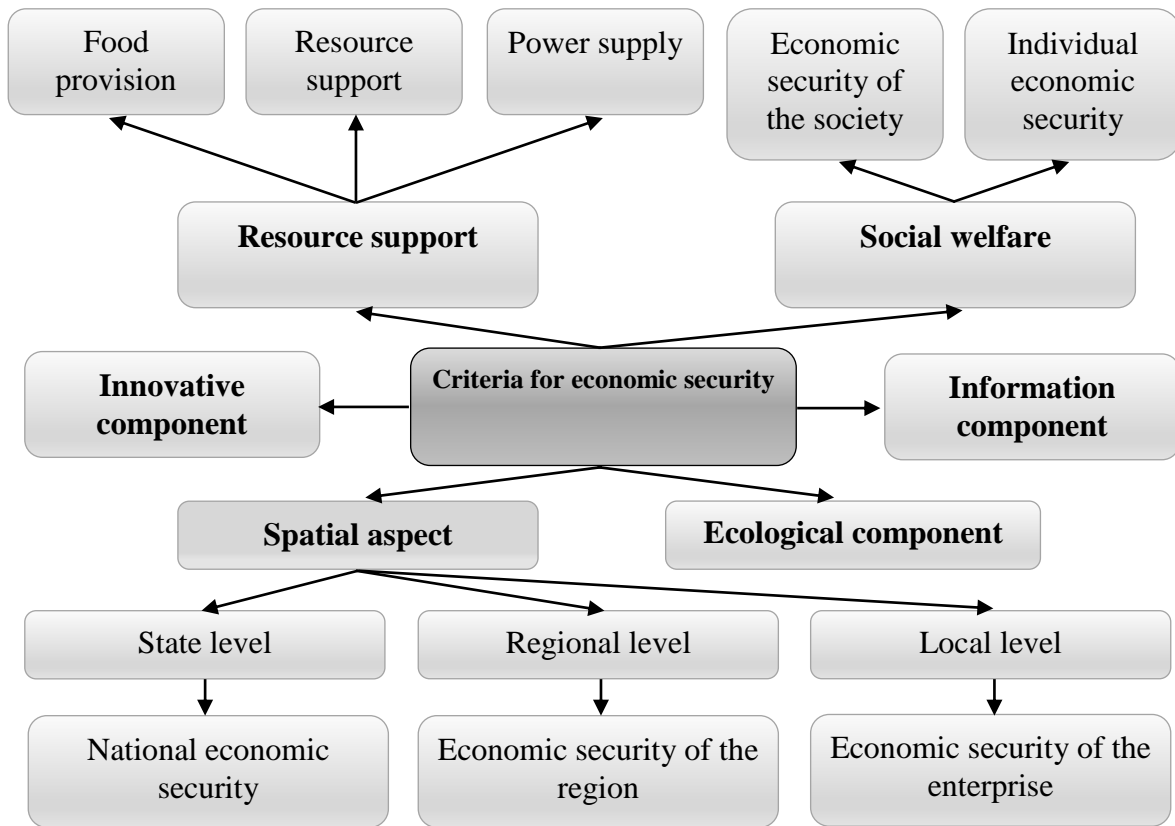


Fig. 1. Structural scheme of economic security of the country based on a criterion approach.

Source: developed by the author on the basis of [6; 9].

The state strategy in the field of providing economic security to Azerbaijan should facilitate the creation of mechanisms for development of measures for the development and strengthening of positive phenomena and processes in the economy and the suppression of negative ones.

In these conditions, security in the economic sphere is a system of measures aimed at protecting the national interests of Azerbaijan in the field of economy, exercising regulatory influence over it and actively avoiding external and internal threats, wherever they come from.

In spite of the existing socio-economic and political problems, in Azerbaijan in general, decisive steps have been taken to reform the economy and transition to qualitatively new forms of management. Undoubtedly, the Azerbaijani Republic has some economic potential and it will help to raise population's standards of living. The state should focus its efforts on creating equal conditions for the development and increase of competitiveness of enterprises regardless of the form of ownership, creation of conditions for attraction of foreign investments, creation of an effective mechanism for monitoring compliance with the law, strengthening state regulation in the economy and taking the necessary measures to overcome the consequences of the economic crisis. At the same time, it is extremely important to isolate and monitor the factors that undermine the sustainability of the socio-economic system of the state in the short and long term, as well as to formulate an economic policy that eliminates the harmful effects of these factors or mitigates them.

Thus, the country's economic security is a complicated conditionally closed system, which has its own structure, internal logic that determines the urgency and necessity of determining the criteria, and

subsequently concrete indicators, its evaluation in order to form a comprehensive methodology for an integrated assessment of the level of economic security of the state.

Thus, in order to develop an integrated assessment methodology for level of Azerbaijan's economic security, we have analyzed the main approaches to defining a set of effective criteria that will enable us to form a system of components and indicators of economic security with their weighting factors for identifying “bottlenecks” for the purpose of implementing appropriate measures through the influence on structural elements, as well as to make a transverse cut of the state of the economy, which is a prerequisite for the development of a targeted development strategy.

Prospects for further research are to determine, on the basis of the above criteria, effective indicators, which will enable to qualitatively reflect the state of the economic system of Azerbaijan and form an effective methodology for its assessment for the continuous monitoring of risks and threats to the national economy of the country. This technique is intended to identify in advance the hierarchy of impacts and appropriate measures to ensure an adequate response to destabilizing factors.

Список використаної літератури

1. Арбатов А. Национальная безопасность России в многополярном мире / А. Арбатов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 10. – С. 28–42.
2. Бабаева З. Г. Сущность и система экономической безопасности Азербайджанской Республики / З. Г. Бабаева // Вестник Бакинского Университета: Серия социальных и политических наук. – 2005. – № 3. – 2005. – С. 118–126.
3. Богомолов В. А. Экономическая безопасность / В. А. Богомолов; – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М., 2009. – 295 с.
4. Гасанов А. М. Политика национального развития и безопасности Азербайджанской Республики / А. М. Гасанов. – Баку : Zardabi LTD, 2014. – 672 с.
5. Залізко В. Д. Методика оцінювання економічної безпеки сільських територій / В. Д. Залізко, В. І. Мартиненков // Економіка України. – 2016. – № 1 (650). – С. 19–34.
6. Залізко В. Д. Теоретико-методологічні аспекти функціонування системи економічної безпеки сільських територій України / В. Д. Залізко // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2 (56), Т. 15ю – С. 107-115.
7. Илларионов А. Н. Критерии экономической безопасности / А. Н. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 35–58.
8. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економіки та прогнозування [Кер. проекту В. М. Геєць]. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
9. Кутукова О. С. Критерии и индикаторы экономической безопасности [Электронный ресурс] / О. С. Кутукова // Scientific World. – 2013. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/simpoz2/68.pdf>.
10. Лапшин В. Ю. Структура экономической безопасности: критериальный подход / В. Ю. Лапшин, Н. В. Дементьев // Вестник ТГУ. – 2013. – № 7 (123). – С. 39–43.
11. Мажула О. В. Критерізація економічної безпеки держави / О. В. Мажула // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 126–130.
12. Мартиненко В. В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки / В. В. Мартиненко // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 131–140.
13. Подмазко О. М. Вплив тіньової економіки на загрози економічній безпеці країни / О. М. Подмазко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4. – С. 142–151.
14. Степко О. М. Аналіз головних складових інформаційної безпеки держави / О. М. Степко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: Економіка, право, політологія, туризм. – 2011. – Вип. 1 (3). – С. 90–99.
15. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
16. Харазішвілі Ю. М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни / Ю. М. Харазішвілі // Наука та наукознавство. – 2014. – № 4. – С. 44–59.
17. Эйвазов Е. Т. Обеспечение экономической безопасности Азербайджана в финансовой сфере / Ельчин Тахмаз оглу Эйвазов // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 51–53.

References

1. Arbatov, A. (2000). Nacional'naja bezopasnost' Rossii v mnogopoljarnom mire [National Security of Russia in the Multipolar World]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija – World Economy and International Relations*, no. 10, 28-42 [in Russian].
2. Babaeva, Z. G. (2005). Sushhnost' i sistema jekonomicheskoy bezopasnosti Azerbajdzhanskoj Respubliki [Essence and System of Economic Security of the Azerbaijan Republic]. *Vestnik Bakinskogo Universiteta: Serija social'nyh i politicheskikh nauk – Bulletin of the Baku University: Series of social and political sciences*, № . 3, 118-126 [in Russian].
3. Bogomolov, V. A. (2009). *Jekonomicheskaja bezopasnost' [Economic Security]*. (2nd ed., rev.). Moscow [in Russian].
4. Hasanov, A. M. (2014). *Politika nacional'nogo razvitija i bezopasnosti Azerbajdzhanskoj Respubliki [Policy on National Development and Security of the Republic of Azerbaijan]*. Baku : Zərdabi LTD [in Russian].
5. Zalizko, V. D., & Martynenkov, V. I. (2016). Metodyka otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky sil's'kykh terytorij [Method of Estimation of the Economic Security of Ukraine's Rural Territories]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, № 1 (650), 19-34 [in Ukrainian].
6. Zalizko, V. D. (2013). Teoretyko-metodolohichni aspekty funktsionuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky sil's'kykh terytorij Ukrainy [Theoretical and Methodical Aspects of Economic Security Functioning System in Rural Areas of Ukraine]. *Naukovyj visnyk L'vivs'koho natsional'noho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohij imeni S. Z. Gzhyts'koho. Serija: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin Lviv National University. Series: Economic Sciences*, vol. 15, № 2 (56), 107-115 [in Ukrainian].
7. Illarionov, A. N. (1998). Kriterii jekonomicheskoy bezopasnosti [Criteria for Economic Security]. *Voprosy jekonomiki – Issues of Economics*, № 10, 35-58 [in Russian].
8. *Kontseptsija ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [The Concept of Economic Security of Ukraine]* (1999). Institute for Economics and Forecasting (Project Manager by V. M. Heyets). Kyiv: Lohos [in Ukrainian].
9. Kutukova, O. S. (2013). Kriterii i indykatory jekonomicheskoy bezopasnosti [Criteria and Indicators of Economic Security]. *Scientific World*. www.sworld.com.ua. Retrieved from <http://www.sworld.com.ua/simpoz2/68.pdf> [in Russian].
10. Lapshin, V. Ju., & Dementiev, N. V. (2013). Struktura jekonomicheskoy bezopasnosti: kriterial'nyj podhod [The Structure of Economic Security: Criterion Approach]. *Vestnik TGU – Bulletin of the TSU*, № 7 (123), 39-43 [in Russian].
11. Mazhula, O. V. (2015). Kryterizatsija ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Criterisation of Economic Security of the State]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the State*, № 11, 126-130 [in Ukrainian].
12. Martynenko, V. V. (2015). Teoretyko-metodychni zasady otsinky ekonomichnoi bezpeky natsional'noi ekonomiky [Theoretical and Methodological Principles for Evaluating the Economic Security of National Economy]. *Ekonomichnyj prostir – Economic Space*, № 93, 131-140 [in Ukrainian].
13. Podmazko, O. M. (2014). Vplyv tin'ovoi ekonomiky na zahrozy ekonomichnij bezpetsi krainy [Influence of the Shadow Economy on Economic Security Threats]. *Ekonomika: realii chasu – Economics: Realities of Time*, № 4, 142-151 [in Ukrainian].
14. Stepko, O. M. (2011). Analiz holovnykh skladovykh informatsijnoi bezpeky derzhavy [Analysis of the Main Parts of Informational Security of the State]. *Naukovyj visnyk Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn NAU – Scientific Bulletin of the Institute of International Relations NAU. Series: Economics, Law, Political Science, Tourism*, vol. 1 (3), 90-99 [in Ukrainian].
15. Sukhorukov, A. I., & Kharazishvili, Y. M. (2011). *Teoretyko-metodolohichnyj pidkhid do intehral'noi otsinky ta rehuliuвання rinvnia ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Theoretical and Methodological Approach to the Integrated Assessment and Regulation of the Level of Economic Security of the State]*. *Banking*, 4, 13-32 [in Ukrainian].
16. Kharazishvili, Yu. M. (2014). Metodolohichni pidkhody do otsinky rinvnia ekonomichnoi bezpeky krainy [Methodological Approaches to the Estimation of the Level of Economic Security of the Country]. *Nauka ta naukoznavstvo – Science and Science of Science*, 4, 44-59 [in Ukrainian].
17. Eyvazov, E.T. (2012). Obespechenie jekonomicheskoy bezopasnosti Azerbajdzhana v finansovoj sfere [Ensuring Economic Security of Azerbaijan in the Financial Sector]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the State*, 11, 51-53 [in Russian].

Стаття надійшла до редколегії 19.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛЮЧОВОГО КРИТЕРІЮ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АЗЕРБАЙДЖАНУ

Кянан Гаджі Салаєв

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 А
e-mail: kafedra_miid@ukr.net*

Обґрунтовано необхідність розвитку теоретико-методологічного обґрунтування критеріїв оцінки рівня економічної безпеки для формування комплексної методики оцінки економічної безпеки Азербайджану. Економічна безпека країни – це складна умовно замкнута система, яка має власну структуру, внутрішню логіку, що визначає актуальність та необхідність визначення критеріїв, а згодом і конкретних показників, її оцінку з метою формування всебічної методології комплексного оцінювання рівня економічної безпеки держави/ Проаналізовано погляди вчених-економістів щодо критеріїв оцінювання рівня економічної безпеки держави, проведено їх критичний аналіз. За допомогою критеріального підходу запропоновано структурну схему економічної безпеки країни, яка дає можливість графічно охарактеризувати необхідні складові для забезпечення гарантованого захисту національних економічних інтересів Азербайджанської Республіки, соціально спрямованого розвитку країни у цілому, достатнього забезпечення економічного потенціалу навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Для розробки інтегрованої методології оцінки рівня економічної безпеки Азербайджану проаналізовано основні підходи до визначення набору ефективних критеріїв, які дозволять сформулювати систему компонентів та показників економічної безпеки з їх ваговими коефіцієнтами для виявлення “вузьких місць” з метою реалізації відповідних заходів через вплив на структурні елементи, а також зробити поперечний зріз стану економіки, що є необхідною умовою для розробки цільової стратегії розвитку.

Перспективами подальших досліджень є визначення на основі визначених критеріїв ефективних показників, які дозволять якісно відобразити стан економічної системи Азербайджану та сформулювати ефективну методологію його оцінки для постійного моніторингу ризиків та загроз національній економіці країни. Ця методика призначена заздалегідь визначити ієрархію впливів та відповідні заходи для забезпечення адекватної реакції на дестабілізуючі фактори.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, критерії економічної безпеки, оцінка рівня економічної безпеки, критеріальний підхід.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В. Святненко, І. Корнілова

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 А
e-mail: sviktoria@ukr.net, ikornilova@ukr.net*

Сучасні умови, в яких функціонує підприємство, вимагають посилення уваги до системи менеджменту. Відповідальність за якісний результат щодо розв'язання поточних і майбутніх питань покладена, в першу чергу, на менеджерів і фахівців. Систематизовано фактори, що сприяють отриманню високих результатів професійної діяльності менеджерів і фахівців. Виокремлено основні напрями підвищення ефективності управлінської праці на підприємстві.

Ключові слова управлінська праця, менеджери, фахівці, фактори результативності управлінської праці, ефективність управлінської праці.

Забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах високої ймовірності змін, необхідності прогнозування розвитку процесів макросередовища та значного ускладнення форм конкурентної боротьби, потребує прийняття своєчасних і обґрунтованих рішень щодо управління всіма його ресурсами. Важлива роль у цьому належить менеджерам, перш за все, вищого та середнього рівнів управління. Від прийнятих рішень значною мірою залежить якість виконання завдань, активність впровадження інновацій (технологічних, організаційних тощо), розвиток персоналу, психологічний клімат в колективі, досягнення визначених цілей та перспективи розвитку підприємства.

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин вимагає особливо ефективного управління. Тому система менеджменту сучасної організації повинна продукувати умови, за яких кожний керівник вважав би одним із головних завдань своєї діяльності постійний активний пошук реальних шляхів і інструментів зростання результативності управлінської праці. Також система менеджменту має бути здатною до саморегулювання та самовдосконалення, до використання переваг позитивного синергетичного ефекту від взаємодії її елементів, бути спрямованою на сприйняття і послідовне застосування нових високоефективних організаційних форм і методів управління [1, с. 95].

Водночас, сучасний розвиток суспільства показує, що успіх підприємства здебільшого залежить від вміння та грамотного керівництва, що управлінський персонал є активом підприємства, який очікує своєчасну і гідну економічну, психологічну та кар'єрну винагороду за результат. Виникає питання того, як підвищити ефективність праці управлінців. Адже від того, наскільки вдало вони виконують свої функції, яке їх ставлення до самої роботи ("на роботу – як на свято") залежить підвищення ефективності діяльності всього підприємства [2]. До того ж, в сучасних умовах стрімкої зміни інформаційних потоків успіху може досягти тільки такий керівник, який застосовує сучасні методи та засоби вдосконалення власної управлінської праці [3, с. 147]. У зв'язку з цим, на рівні підприємства відбувається підвищення складності управлінської праці, постають нові вимоги до професійної діяльності менеджерів і фахівців, а також виникає необхідність забезпечення високого рівня професійної компетентності управлінців та підвищення ефективності їхньої праці.

Дослідженням проблематики з питань управлінської праці на підприємстві та її ефективності приділяється увага багатьма науковцями. Так, результати дослідження змісту управлінської праці

та її ролі в розвитку підприємства викладені в роботах В. М. Данюк [20], Л. І. Скібіцької [23], організації управлінської праці представлені в працях Ю. В. Лаврової [6], Ф. Ш. Урманова [9], В. Ю. Святненко [10], нормування праці керівників та спеціалістів розглянуті в роботі О. О. Скорик [21], формування системи показників оцінювання управлінського персоналу та ефективності управлінської праці викладені в роботах В. С. Шевченко [3], Л. А. Шило, Н. Ю. Пікуліна та Х. Ю. Кіржа [4], М. М. Тимошенко [7], Н. І. Суржина [11], А. Д. Урсула [12], Т. В. Євась [16], О. О. Красноручський [18].

Але в цих та в багатьох інших роботах, по-перше, не було систематизовано фактори, що сприяють отриманню високих результатів професійної діяльності менеджерів і фахівців на підприємстві, а по-друге, пропонувалися напрями підвищення ефективності не управлінської праці, а управлінської діяльності та управлінського персоналу. Тому, проблема визначення напрямів підвищення ефективності безпосередньо управлінської праці потребує подальшого дослідження.

Управлінська праця є одним з найскладніших видів розумової діяльності людей, основним завданням якої є забезпечення цілеспрямованої та скоординованої діяльності як окремих працівників підприємства, так і трудового колективу в цілому.

Управлінська праця – це планомірна діяльність управлінського персоналу, яка характеризується високою інтенсивністю, інформаційною насиченістю, що потребує розумової активності, значних затрат часу на пошук, аналіз, систематизацію та узагальнення інформації на організацію, регулювання, мотивацію й контроль роботи співробітників підприємства [4].

Крім того, управлінська праця в процесі трудової діяльності в кожному конкретному випадку різна і залежить від займаної посади, сфери діяльності працівника, рівня його компетентності, підготовленості, уміння організувати свою працю і працю очолюваного ним колективу [3, с. 148]. Також управлінська праця характеризується й іншими специфічними особливостями, зокрема, складністю порівняння її витрат з результатами, визначення розміру корисного ефекту, а також переважанням у більшості трудових процесів елементів розумової діяльності, перенесенням центра ваги на психічні процеси сприйняття, запам'ятовування і мислення [5]. До того ж, управлінський інформаційний продукт не має здатності задовольнити кінцеві потреби споживачів чи суспільства. Безпосередньо процес управління здатен призвести до створення споживчого продукту, якість якого можна оцінити відповідно до його здатності задовольняти потреби лише тоді, коли він буде перенесений на об'єкт управління та буде спонукати об'єкт діяти у потрібний для суб'єкта управління спосіб. Таким чином, створюється чіткий і послідовний зв'язок між якістю управління, якістю функціонування об'єкта управління і якістю продукту, створеного останнім [1, с. 96].

Фактично результати, отримані підприємством в ході його функціонування, є наслідком впливу керівництва на об'єкт управління, складовими якого є всі, без виключення, підсистеми. В складно прогнозованих умовах ринкового середовища, першочергового значення набувають показники оцінювання, які відбивають здатність своєчасно реагувати й враховувати у своїй діяльності зовнішні впливи. За допомогою таких показників можливим стає бачення майбутнього стану підприємства, який залежить від ступеня орієнтації на тенденції зовнішнього середовища і задоволеність клієнтів. Водночас підвищується значущість показників, які показують стан професійності управлінського персоналу, його досвід, кваліфікацію, компетентність, наявність умов його розвитку [6, с. 48–49].

Але ефективність роботи окремого менеджера, ефективність функціонування апарату управління і результативність організації не є тотожними поняттями. Ефективність роботи усього апарату управління ще не означає ефективності праці деяких окремих менеджерів чи їх груп, хоча можна стверджувати, що ефективна діяльність окремого керівника зумовлює підвищення результативності роботи управлінської команди, а це, в кінцевому підсумку, повинно позитивно відбитися на результатах організації взагалі [7, с. 43]. Тому, однією із нагальних проблем підприємства будь-якої форми власності є підвищення ефективності управлінської праці.

Враховуючи надзвичайну складність і різноманіття функцій менеджерів різних рівнів, численність їх зв'язків із різними явищами і процесами, складність виявлення індивідуального внеску в досягнення результатів на рівні окремого підрозділу чи підприємства в цілому (особливо

беручи до уваги наявність значної кількості факторів, що впливають на результат, але не є об'єктивними стосовно системи менеджменту на підприємстві [7]), питання підвищення ефективності управлінської діяльності загалом та управлінської праці зокрема залишається актуальним. Це зумовлено розвитком процесів глобалізації, інформатизації, ускладненням умов функціонування підприємства, необхідністю підвищення його конкурентоспроможності та посиленням вимог, особливо до менеджерів та фахівців.

В умовах ринкової економіки, що пов'язані з посиленням конкурентної боротьби, виникає необхідність пошуку підприємствами таких конкурентних переваг, які б забезпечили стабільне положення на ринку і дозволили досягти ефективної діяльності у довготривалій перспективі [8]. Одним із дієвих рішень такого завдання на підприємстві є забезпечення ефективності управлінської праці. До того ж, новітні виклики формують необхідність не лише продовжити вивчення цього питання, але й передбачають потребу визначити напрями підвищення ефективності управлінської праці.

Метою статті є визначення напрямів підвищення ефективності управлінської праці на підприємстві в умовах сучасних викликів.

Управлінську працю можна трактувати по-різному, наприклад, як вид людської діяльності, різновид розумової праці, планомірну діяльність управлінських працівників, суму управлінських складових: управлінський працівник – управлінська ситуація – управлінський процес.

До того ж, вона має певні особливості, які полягають у творчому характері процесу праці менеджерів та фахівців, і яка спрямована на розв'язання організаційних, економічних і технічних завдань, що стоять перед підприємством на сучасному етапі розробки стратегічних шляхів його розвитку [9], а також пов'язана з тим, що результати управлінської праці мають опосередкований характер і, як правило, за часом віддалені від самого процесу праці. Враховуючи особливості управлінської праці, її зміст розкривається по-різному та залежить від об'єкта і визначається структурою виробничих процесів, технічним оснащенням, а також взаєминами, що виникають у процесі виконання управлінських функцій [10].

Міжнародна організація праці (МОП) розглядає управлінську працю як частину більш широкої категорії працівників, у яку, крім менеджерів, входять інші фахівці-професіонали. Підставою є тісний зв'язок у роботі менеджерів і фахівців. Здатність концептуально мислити у сфері управління обумовлена чималою мірою характером освіти. Не випадково у США лише 2% керівників фірм є інженерами, інші є юристами, економістами, психологами, менеджерами. У нашій країні на початку 90-х рр. 85% керівників мали технічну освіту, 13% – економічну, 2% – гуманітарну [3, с. 148]. Ось чому, досліджуючи питання, пов'язані з ефективністю управлінської праці та напрями її підвищення, слід зазначити, що мова буде йти не про управлінський персонал в цілому, а лише про керівників (топ-менеджерів, менеджерів середнього та низового рівнів) та фахівців підприємства.

На можливість отримання високих результатів професійної діяльності менеджерів і фахівців підприємства впливає значна кількість факторів (правових, організаційних, виробничих, економічних, соціальних та інших), серед яких особливо важливими є:

- потенціал підприємства (економічний, фінансовий, інноваційний, інвестиційний, управлінський, інформаційний та ін.);
- стиль (авторитарний, демократичний, ліберальний) і методи (адміністративні, економічні, соціальні, психологічні, технологічні) керівництва;
- ефективність організаційної структури управління (ефективність виробничих структурних підрозділів і функціональних структурних підрозділів апарату управління);
- рівень інформаційного забезпечення управлінської праці (створення автоматизованих систем управління інформаційними ресурсами, комунікаційних каналів руху інформаційних ресурсів, розподіл інформаційних ресурсів відповідно до потреб менеджерів і фахівців);
- оперативність та чіткість створення, переміщення та зберігання документів;
- моніторинг зовнішнього середовища (постійне дослідження зовнішніх факторів та аналіз їх впливу на економічну стійкість підприємства);
- оперативність реакції, своєчасність прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень;

- рівень наукової організації праці персоналу, в тому числі, управлінської;
- інтелектуальні й творчі здібності та професіоналізм усіх працівників підприємства;
- рівень технічного забезпечення, механізації та автоматизації управлінської праці;
- рівень мотивації праці та ефективність моральних і матеріальних стимулів та інші.

Не зважаючи на те, що частина із зазначених факторів може мати і зовнішнє походження, підвищення ефективності управлінської праці повинне забезпечуватися, в першу чергу, шляхом внутрішніх, які піддаються змінам і носять відносно прогнозований характер.

Розглядаючи вплив внутрішніх факторів на результативність управлінської праці, необхідно оцінювати рівень її організації. До основних чинників, які сприяють підвищенню ефективності організації управлінської праці на підприємстві потрібно віднести [10]:

- використання досягнень науки та передового досвіду організації управлінської праці;
- форми розподілу та кооперації праці на всіх рівнях управління;
- делегування повноважень від вищого рівня управління до нижчого рівня;
- індивідуальну та колективну відповідальність;
- раціоналізацію трудового процесу менеджера та фахівця;
- нормування управлінської праці та його вдосконалення;
- сучасні методи та форми матеріального й морального стимулювання;
- планування професійної діяльності менеджера;
- створення та підтримування відповідних умов і раціоналізацію режимів праці;
- організацію робочого місця менеджера та фахівця;
- механізацію й автоматизацію управлінської праці;
- підвищення кваліфікації та стажування менеджерів та фахівців;
- організацію діловодства на підприємстві та в структурних підрозділах;
- своєчасну підготовку та проведення зборів, нарад, переговорів тощо.

Більш того, формування значних можливостей на загально-організаційному, командному та індивідуальному рівнях перебуває в переважній більшості випадків під впливом не лише об'єктивних факторів, а й суб'єктивних управлінських. Так, наприклад, технологічна оснащеність підприємства, напрями діяльності та види стратегічних ресурсів, що використовуються нині та будуть використані в перспективі підприємством, залежать від вибору керівника, який проявляється у формі затвердженої стратегії розвитку. Даний процес двосторонній, а тому загально-організаційну результативність слід розглядати не як прямий наслідок управлінської діяльності, а як результати дії системи внутрішньоорганізаційних факторів [7]. З однієї сторони – це фактори, що впливають на результативність колективної управлінської праці, а з іншої – індивідуальної (рис. 1). Проте, важливо пам'ятати, що кінцевий результат діяльності підприємства не є наслідком лише управлінської праці.

До внутрішніх факторів, що впливають на результативність колективної управлінської праці відносять дві групи [7; 10]:

1) потенціал управлінської команди:

- цільова спрямованість суб'єкта управління (індивідуальні можливості та потреби членів команди, психологічні передумови для спільної роботи, групова мотивація команди);

2) внутрішні можливості підприємства:

- структура управління (ступінь централізації, формалізації та складності);
- стан об'єкта управління (структура, кваліфікаційний рівень, вмотивованість та динаміка персоналу);
- технологія управління (способи отримання та зберігання, первинної обробки й передачі, аналітичної обробки та доведення інформації).

Крім того, є ще дві групи внутрішніх факторів, які істотно впливають на результативність індивідуальної управлінської праці [6; 7; 10]:

1) особистісні:

- рівень професійного розвитку (достатній досвід, компетенції, знання, світогляд, культура, мотивація, уміння, навички, які використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності працівник, професійне навчання, розвиток кар'єри та підвищення кваліфікації);

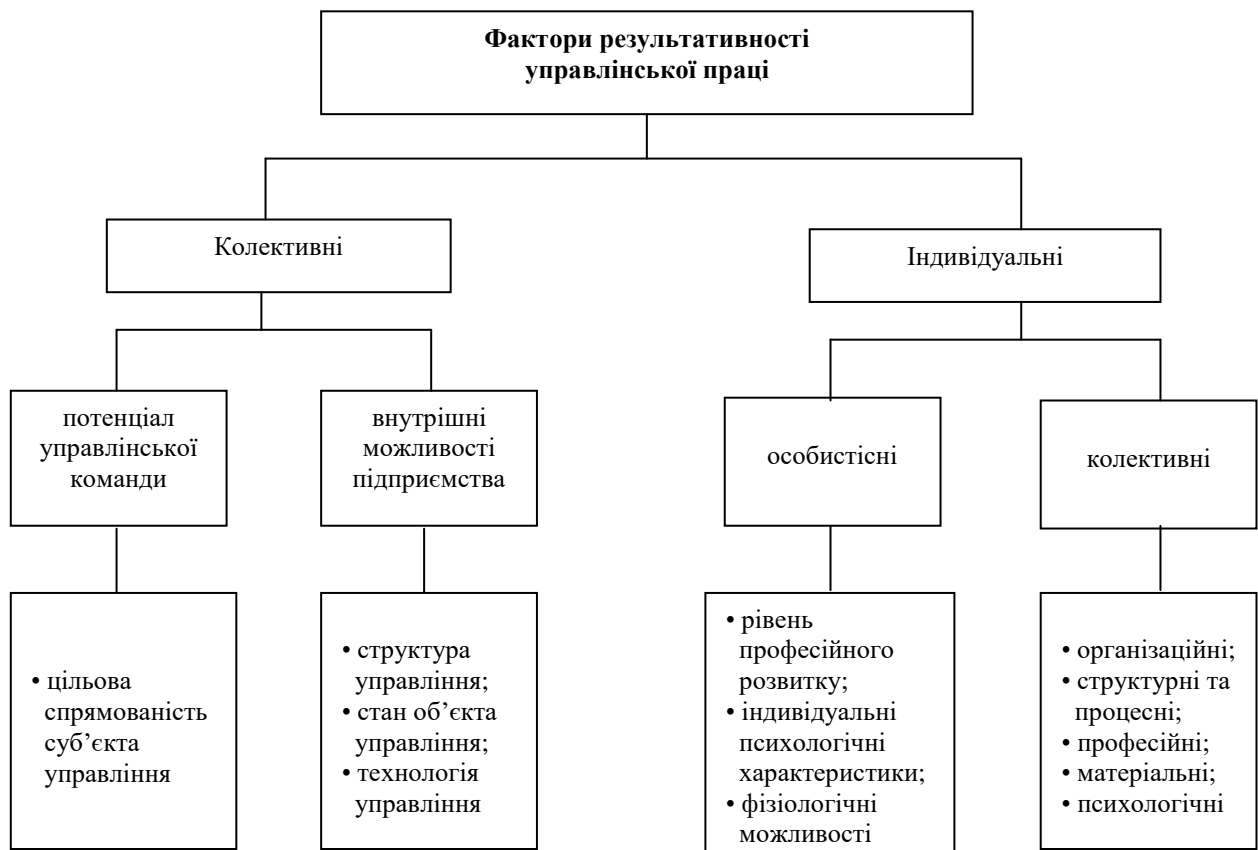


Рис. 1. Внутрішні фактори підприємства, що впливають на результативність управлінської праці

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7; 10].

- індивідуальні психологічні характеристики (швидкість запам'ятовування, тривалість уваги, швидкість виконання певних дій, активність волі, ставлення до праці, колективу, бажання контактувати з новими людьми, властивості емоційності);
 - фізіологічні можливості (індивідуальне функціональне напруження людини в процесі сприйняття і перероблення інформації, в тому числі інформації про наявність шкідливих і небезпечних чинників на робочому місці, прийняття і реалізації рішень, осмислення різних варіантів дій, використання засвоєних знань, навичок і вмій, прогнозування можливих ситуацій, оптимальної мобілізації своїх резервних можливостей, концентрації вольових зусиль на досягнення поставленої мети);
- 2) колективні:
- організаційні (пов'язані з обсягом повноважень, підпорядкованістю, характером та кількістю формальних зв'язків, типовістю виконуваних функцій);
 - структурні та процесні (показують вплив вікової, статевої та кваліфікаційної структур колективу та процесів плинності менеджерів і фахівців);
 - професійні (характеризують можливості кар'єрного зростання, оперативності отримання інформації, рівень підготовки персоналу, зміст та інтенсивність використовуваних в організації навчальних програм);
 - матеріальні (пов'язані з рівнем механізації та автоматизації керованих процесів та самої праці менеджера, а також система матеріального стимулювання в організації);
 - психологічні (показують характер взаємовідносин з керівником, з колегами, з виконавцями).

Розглянувши систему внутрішніх факторів, які впливають на рівень організації та результати управлінської праці, на забезпеченість процесів управління інформацією, на відповідність кількісного та якісного складу працівників управління загальним обсягам та складності виконуваних ними робіт, приділимо увагу питанню ефективності управлінської праці.

Ефективність – це категорія, яка властива не всякій дії, а лише цілеспрямованій, і насамперед означає ступінь досягнення мети. Останнє ж, у свою чергу, передбачає отримання бажаного запланованого позитивного результату, за умови підвищення продуктивності праці та мінімізації витрат [11, с. 186]. Оскільки поняття “ефективність” почали застосовувати до будь-якої діяльності, то виникла необхідність розширити це поняття до меж, коли воно стосувалося не тільки результату діяльності, але і, наприклад, мети діяльності або потреб, із задоволенням яких пов’язана ця діяльність. Зважаючи на це, були введені поняття “потрібнісної” ефективності, що “відображає ступінь потреби в цілі, вибір найбільш ефективних засобів для цього”, і “цільової” ефективності “як співвідношення результату діяльності до її мети” [12, с. 27]. Тоді як за поняттям “економічна ефективність” було збережене співвідношення результату до витрат.

Ефективність в управлінні вивчалася як самостійне поняття. Вона цікавила фахівців із економіки, управління, філософії ще з давніх часів. Її розглядали в своїх працях такі відомі вчені, як Я. Зеленевський, Г. Емерсон, Ф. Кене, Т. Котарбинський, К. Маркс, С. Мескон, В. Петті, Д. Рікардо та ін. [13, с. 78]. Зокрема, представник адміністративно-класичної школи менеджменту Г. Емерсон дотримувався такого погляду, згідно з яким “головною турботою управлінця має бути ефективність” [14, с. 117]. Учений помітив в останньому те, що не виявили економісти – зв’язок з функціональністю підприємства, що потім стало сприйматися науковцями та практиками як аксіома [11, с. 186].

Розглядаючи ефективність управління як показник, що характеризується співвідношенням результатів діяльності підприємства і витрат на здійснення управлінських функцій, приховується роль управління щодо досягнення результату діяльності. До того ж, дане визначення ефективності управління розкриває лише його економічний аспект, залишаючи без уваги соціальний, соціально-економічний, соціально-політичний, соціально-психологічний аспекти [11]. Разом із тим збільшилася неоднозначність визначення ефективності управління та урізноманітнилися її показники [15, с. 186].

Так, Ю. В. Лаврова пропонує використовувати як базові такі показники оцінювання результативності управління підприємством: відповідність за рентабельністю, капіталізація акцій, коефіцієнт плинності персоналу, відповідність за зарплатомісткістю, коефіцієнт “рекламацій”, темп приросту обсягів реалізації продукції. А наступним кроком має бути комплексне оцінювання результативності управлінської діяльності на підприємстві, яке включає систему показників [6, с. 51–54]:

1) показники досягнення економічної результативності (економічність праці апарату управління, результативність праці в системі управління, залежність оплати праці апарату управління від виручки від реалізації);

2) показники досягнення соціально-професійних цілей (коефіцієнт досвіду роботи за спеціальністю, коефіцієнт досвіду роботи на посаді, коефіцієнт підвищення кваліфікації, результативність виконання обов’язків);

3) показники рівня раціональності використання елементів структури управління (гнучкість організаційної структури управління, керованість, коефіцієнт глибини спеціалізації управлінських робіт);

4) показники, що характеризують професійні взаємовідносини (інформаційне навантаження на одного працівника підрозділу, відповідність кількості керівників потребам, регулярність виробничих взаємодій, коефіцієнт сумісності зв’язків);

5) показники, що характеризують інформованість менеджерів та фахівців (частка підрозділів, що вивчає зовнішнє середовище (актуалізація), частка чисельності в управлінському персоналі, що займається дослідженням зовнішнього середовища, достатність інформації про зовнішнє середовище).

Перераховані показники відображають у своїй сукупності сучасні підходи до розуміння сутності результативного функціонування системи управління підприємством, дозволяють виявити стан організації управлінської діяльності в цілому та управлінської праці зокрема, рівень досягнень менеджерів і фахівців на певний момент часу, а також відстежити тенденції, що вплинуть на майбутню ситуацію.

Через те, що управлінська праця всебічно впливає на діяльність підприємства, на його результати та перспективи, то це вимагає від менеджерів і фахівців активізації їх діяльності. Тому необхідно, з однієї сторони, чітко планувати, організовувати, мотивувати та координувати управлінську працю, здійснюючи відповідний контроль за її результатами, а з іншої – систематично оцінювати ефективність цієї праці та визначати напрями її підвищення.

Ефективність управлінської праці характеризує рівень результативності професійної діяльності менеджерів і фахівців щодо реалізації мети управління [16; 17; 18]. Оцінити результативність праці менеджерів і фахівців можна за двома напрямками: оцінювання результативності праці самого керівника та праці тієї структурної одиниці, якою він управляє [19, с. 308].

Виходячи з визначення ефективності управлінської праці, її можна оцінити шляхом зіставлення спожитих ресурсів з отриманими результатами, тобто витрат з прибутком. Проте, така спрощена оцінка не завжди коректна, оскільки призводить як до безпосереднього, так і опосередкованого результату, до того ж, витрати на її здійснення не завжди можна досить чітко виділити та кількісно оцінити.

Оскільки управлінська праця, з однієї сторони, як розумово-інформаційна діяльність, що не створює безпосередньо матеріально-речових цінностей, не може оцінюватися виходом готової продукції або вартістю наданих послуг, з іншої – є продуктивним видом діяльності, що має великий і всебічний вплив на результати виробництва, то при її оцінюванні потрібно зіставляти показники виробничої діяльності підприємства з показниками керуючої підсистеми [16; 17]. Крім того, результат управлінської праці не завжди полягає в прибутку, тому що може бути не тільки економічним, але й соціальним і соціально-економічним.

Результат праці менеджерів це творчі та аналітичні узагальнення, ідеї, концепції, які набувають форм управлінських рішень, але кількість цих рішень ще не визначає ефективності результатів праці керівника або фахівця [17]. Тому, оцінювання ефективності управлінської праці є досить складним і передбачає існування великої кількості критеріїв і методів такої оцінки, які враховують різні фактори, що впливають на її ефективність [18].

Наприклад, Є. К. Пирожак і Р. М. Скриньковський вважають, що оскільки на управлінських працівників різних рівнів покладено керування основними економічними, фінансовими, організаційними та технологічними процесами на підприємстві, то оцінювання управлінської праці менеджерів і фахівців потрібно здійснювати за чітко обґрунтованими критеріями з урахуванням особливостей сучасного бізнес-середовища та внутрішньовиробничих особливостей. При цьому важливим є вивчення кількісних і якісних факторів, що впливають на формування управлінського потенціалу. До кількісних факторів належать: чисельність управлінського персоналу, тривалість відпрацьованого робочого часу, структура за видами робіт, статевовікова структура менеджерів і фахівців. До якісних факторів належать психофізіологічна працездатність, загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень, рівень культури, моральна зрілість, схильність до мобільності, трудова активність [19, с. 307].

Для аналізу та оцінювання ефективності діяльності менеджерів і фахівців в науковій літературі пропонується використовувати різні варіації груп показників [4, с. 98–99], а саме:

- традиційних;
- ефективності системи управління персоналом;
- оцінювання ефективності роботи підрозділу з управління персоналом;
- ефективності роботи керівного складу підприємства;
- організаційної ефективності;
- соціальної ефективності;
- економічної ефективності;
- оцінювання особистісно-професійних характеристик працівника;

- оцінювання результативності праці;
- оцінювання взаємодії між працівником і підприємством;
- оцінювання інформованості;
- виконання договірних умов.

Враховуючи складність вимірювання конкретних якісних показників управлінської праці менеджерів і фахівців, а також необхідність об'єктивного її оцінювання, науковці останнім часом все частіше звертаються до кваліметрії як специфічної галузі знань, що дозволяє в конкретних числових показниках виразити якісні показники [4, с. 98].

Оцінювання праці керівників та фахівців має організаційне, економічне і соціальне значення. Організаційне значення полягає в тому, що за підсумками оцінювання проводяться організаційні зміни, а саме: здійснюється перерозподіл функцій і повноважень керівників підприємства, підвищення за посадою чи переведення на іншу посаду менеджерів і фахівців, направлення їх на навчання, стажування тощо. Економічне значення оцінювання розглядається як мотиваційний чинник, оскільки очікування чергової оцінки спонукає менеджерів працювати краще та забезпечувати вищі показники діяльності підпорядкованих їм працівників. Соціальне значення пов'язане з економічним, оскільки вищі результати економічної діяльності керівника, менеджерів і їх підлеглих є джерелом додаткових ресурсів для покращення умов праці, підвищення соціальної активності та зростання доходів працівників [20].

Ось чому, до основних напрямів підвищення ефективності праці менеджерів і фахівців необхідно віднести такі: нормування управлінської праці, оптимізація використання робочого часу, делегування повноважень, наукова організація управлінської праці, стимулювання зростання особистої активності.

Серед заходів, спрямованих на раціоналізацію управлінської праці, особливе місце займає регламентація та нормування трудових процесів менеджерів та фахівців, що має сприяти раціональному й ефективному використанню робочого часу та зменшувати кількість непродуктивних витрат часу. Основним об'єктом нормування праці менеджерів та фахівців є функції управління, кожна з яких характеризується певним переліком робіт і трудомісткістю виконання. Для нормування управлінської праці застосовують розрахункові та дослідницькі методи, за допомогою яких аналізується використання робочого часу і визначається трудомісткість певних видів робіт з урахуванням спеціалізації й змісту праці. Оскільки сфера управління включає велику різноманітність видів робіт навіть у межах однієї функції управління, не існує універсальних норм витрат праці. В практиці застосовують такі види нормативів для нормування управлінської праці: норматив керованості, нормативи чисельності, норми часу, норматив централізації робіт [21]. Тому одним із важливих напрямів підвищення ефективності управлінської праці є її нормування, тобто розробка науково обґрунтованих нормативів.

В сучасних умовах підвищується актуальність раціональної організації праці керівного персоналу. У практиці пошуку резервів організації управлінської праці велике значення надають аналізу використання робочого часу. Резерви часу менеджера є обмеженими, тому виникає питання про його раціональне використання й економію [22, с. 251]. Часто результат роботи менеджера залежить від вміння правильно виділити кількісний і якісний розподіл часу. Якісний базується на врахуванні відмінностей у продуктивності різних індивідів залежно від того, на який час дня припадає конкретна робота. У рамках персонального розподілу часу однакові за тривалістю проміжки часу іноді нерівні: одна година роботи вранці може бути набагато продуктивнішою, ніж година роботи після обіду. Таке нестандартне сприйняття часу лежить в основі наступних міркувань. Реальний час не повинен прирівнюватися лише до часу, який відміряється стрілками годинника [22, с. 167].

Наступним напрямом підвищення ефективності управлінської праці на рівні підприємства є делегування повноважень. Передача рутинної роботи позбавляє менеджерів від стресу і дає більше часу для роботи. Це спосіб створити час, щоб продовжити виконувати ті завдання, які кожен із менеджерів може робити найкраще. Крім того, делегуючи, можна використати більше часу для роботи над своїми навичками та здібностями. Делегування повноважень не передбачає автоматичну передачу функцій управління керівником своєму підлеглому, воно передбачає

надання права підлеглому самостійно вирішувати заздалегідь визначені завдання або здійснювати ті чи інші дії, відповідальність за які несе керівник.

Також важливо врахувати, що делегування це двосторонній процес: з однієї сторони, це передача менеджерами владних повноважень і відповідальності співробітникам, які займають позиції на нижчих рівнях управління, а з іншої – наділення підлеглою певною свободою дій (акцент здійснено на неформальній, творчій стороні) [23]. Крім того, у процесі делегування потрібно орієнтуватися на психологію виконавців, тому, що успіх делегування істотно зростає за умови взаємної довіри між менеджером і співробітником, якому делеговані повноваження. У сучасних умовах, насамперед, необхідно формувати готовність менеджерів, особливо вищого і середнього рівнів управління, до делегування повноважень, оскільки це сприяє розвитку співробітників та підприємства.

Ще одним напрямом підвищення ефективності управлінської праці є наукова її організація, яка має запроваджуватися комплексно в такій послідовності [9]:

- удосконалення структури та організації роботи апарату управління (максимальне розмежування функцій, чітке визначення межі відповідальності менеджерів і фахівців, максимальне скорочення непродуктивних витрати робочого часу, запровадити систему нормування управлінської праці);
- удосконалення документообігу (зусилля мають бути спрямовані на створення – комплектів уніфікованих форм всіх видів документації, оптимального документообігу, сучасної системи накопичення, збереження та пошуку інформації тощо);
- механізація та автоматизація управлінської праці (механізація окремих операцій, механізація груп операцій і процедур управління, створення систем комплексної механізації та автоматизації процесів реалізації усіх функцій управління);
- наукова організація робочих місць, умов та режимів праці (урахування особливостей трудових процесів, що здійснюються на цих робочих місцях, створення сприятливих умов та режимів праці, повноцінного відпочинку);
- нормування управлінської праці (розробка науково обґрунтованих норм управлінської праці);
- оплата і стимулювання праці (зростання заробітної плати, нематеріальні стимули).

До основних напрямів підвищення ефективності управлінської праці відноситься також формування цілісної системи самоорганізації індивідуальної праці менеджера. Так, ефективності праці можна досягти шляхом реалізації унікальних індивідуальних здібностей працівників, зокрема, їх знань, умінь, навичок, особистісних властивостей, що виявляються в їх організаційній поведінці. Під самоменеджментом заведено розуміти послідовне і цілеспрямоване використання керівником і фахівцем випробуваних методів і практичних прийомів роботи в повсякденній діяльності для підвищення ефективності виконуваних процедур і операцій, досягнення намічених цілей. Перш за все самоменеджмент це самоорганізація, вміння управляти собою, керувати процесом управління. Базовим рівнем системи самоменеджменту є особиста ефективність, на основі якої здійснюється ефективне управління власними ресурсами: час, простір, комунікації, фінанси. Процес саморозвитку здійснюється шляхом подолання перешкод і розвитку особових якостей, що сприяє досягненню поставлених цілей і завдань (воля, наполегливість, стресостійкість, вміння впливати на людей і тому подібне). У цьому процесі поєднуються наступні складові: особовий розвиток (особове зростання), інтелектуальний розвиток, професійний (кваліфікаційний) розвиток та підтримка фізичного стану (оздоровлення). Саморозвиток відбувається тільки у тих, хто володіє необхідними якостями, головними з яких є: внутрішня мотивація на професійні знання, досягнення високих результатів в їх вирішенні; здатність до саморозвитку; розуміння змісту і методичних основ саморозвитку [24].

Отже, вважаємо, що в сучасних умовах господарювання актуальними напрямками підвищення ефективності управлінської праці на підприємстві є такі:

- планування професійної діяльності менеджерами та фахівцями (розробка та реалізація особистого плану, розширення нормування праці, оптимізація використання робочого часу та здібностей);

- організування управлінської праці (проведення організаційних змін, здійснення перерозподілу функцій і повноважень, підвищення за посадою, використання наукових методів при організації трудових процесів менеджерів та фахівців);
- мотивування праці менеджерів і фахівців (створення можливостей реалізуватися як спеціаліст та як особистість, стимулювання зростання особистої активності, підвищення ефективності роботи команди);
- координування діяльності менеджерами (досягнення узгодженості в роботі всіх ланок підприємства, встановлення раціональних комунікацій між ними);
- оцінювання ефективності управлінської праці (використання системи кількісних і якісних показників, які характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності менеджерів і фахівців);
- контролювання управлінської праці (аналіз виконання завдань та досягнення поставлених цілей).

У результаті проведеного дослідження було систематизовано фактори, які сприяють отриманню високих результатів професійної діяльності менеджерів і фахівців, серед яких особливу увагу необхідно приділяти моніторингу зовнішнього середовища, рівню наукової організації управлінської праці, рівню інформаційного забезпечення управлінської праці, оперативності реакції, своєчасності прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень, рівню мотивації праці та ефективності моральних і матеріальних стимулів. Крім того, було визначено основні чинники, які сприяють підвищенню ефективності організації управлінської праці на підприємстві, що, у свою чергу, забезпечить підвищення ефективності праці менеджерів і фахівців.

Усучасних умовах господарювання перспективними напрямками підвищення ефективності управлінської праці на підприємстві мають бути: оптимізація використання робочого часу та здібностей; проведення організаційних змін, здійснення перерозподілу функцій і повноважень, підвищення за посадою, використання наукових методів при організації трудових процесів менеджерів та фахівців; стимулювання зростання особистої активності та підвищення ефективності роботи команди; встановлення раціональних комунікацій між всіма ланками підприємства; оцінювання ефективності управлінської праці, аналіз виконання завдань та досягнення поставлених цілей.

Список використаної літератури

1. Насікан Н. І. Сутність і основні характеристики якості менеджменту організації / Н. І. Насікан, В. Ю. Шишлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. / ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України" ; відп. ред. В. С. Кравців. – Львів, 2017. – Вип. 1 (123). – С. 95–98.
2. Шацька З. Я. Напрями підвищення ефективності праці управлінського персоналу підприємства / З. Я. Шацька, Я. О. Григоренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14. – С. 596–598.
3. Шевченко В. С. Самоменеджмент як основа ефективності управлінської праці / В. С. Шевченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 20, Ч. 3. – С. 147–151.
4. Шило Л. А. Аналіз та оцінка ефективності діяльності управлінського персоналу підприємства / Л. А. Шило, Н. Ю. Пікуліна, Х. Ю. Кіржа // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2017. – Вип. 14. – С. 97–102.
5. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 556 с.
6. Лаврова Ю. В. Оцінка результативності організації управлінської діяльності на підприємстві / Ю. В. Лаврова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 47–55.
7. Тимошенко М. М. Оцінка ефективності діяльності працівників апарату управління в організаціях / М. М. Тимошенко // Агросвіт. – 2009. – № 10. – С. 41–44.

8. Бабчинська О. І. Самоменеджмент як засіб покращення ефективної управлінської праці туристичного підприємства / О. І. Бабчинська. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 64–68.
9. Урманов Ф. Ш. Особливості наукової організації управлінської праці [Електронний ресурс] / Ф. Ш. Урманов // Тези Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки. Житомирський державний технологічний університет. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6927>.
10. Святненко В. Складові ефективної організації управлінської праці на підприємстві / В. Святненко // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – 2013. – Вип. 29. – Ч. 2. – С. 160–164.
11. Суржина Н. І. Основні теоретичні положення ефективності управління підприємствами / Н. І. Суржина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2011. – № 6 (2). – С. 185–190.
12. Проблема эффективности в современной науке. Методологические аспекты / Отв. ред.: А. Д. Урсул. – Кишинев : Штиинца, 1985. – 255 с.
13. Куцик В. І. Теоретико-методологічні основи економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства / В. І. Куцик, Н. М. Папарига // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 77–81.
14. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М. : Республика, 1992. – 351 с.
15. Щеглова О. Ю. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення / О. Ю. Щеглова, О. І. Судакова, М. В. Лаже // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12 (2). – С. 186–190.
16. Євась Т. В. Оцінка ефективності управлінської діяльності менеджера сільськогосподарського підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Євась. – Режим доступу: http://www.gusnauka.com/8._NPE_2007/Economics/21083.doc.htm
17. Проненко Т. Є. Ефективність прийняття й оцінки управлінських рішень у системі менеджменту / Т. Є. Проненко // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 53–55.
18. Красноручський О. О. Підвищення ефективності системи управління сільськогосподарським підприємством / О. О. Красноручський // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 24–30.
19. Пирожак Є. К. Сучасні підходи до оцінювання управлінського персоналу підприємства / Є. К. Пирожак, Р. М. Скриньковський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 306–311.
20. Данюк В. М. Організація праці менеджера : навч. посібник / В. М. Данюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 276 с.
21. Скорик О. О. Нормування та регламентація праці керівників та спеціалістів як засіб раціонального використання робочого часу [Електронний ресурс] / О. О. Скорик. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8_2018/40.pdf.
22. Гіряк О. М. Керування часом персоналу в операційному менеджменті / О. М. Гіряк, П. П. Лазановський // Наукові записки [Української академії друкарства] : наук.-техн. зб. – Львів. 2016. – № 2 (53). – С. 251–258.
23. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера : навч. посібник / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
24. Бабчинська О. І. Самоменеджмент як складова професійного розвитку персоналу [Електронний ресурс] / О. І. Бабчинська, А. К. Мідляр // Ефективна економіка. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5151>.

References

1. Nasikan, N. I., & Shyshlov, V. Yu., (2017). Sutnist' i osnovni kharakterystyky yakosti menedzhmentu orhanizatsii [The essence and basic quality characteristics of management of organization]. V. S. Kravtsiv (Eds.), *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 1(123), 95-98. L'viv: DU "Instytut rehional'nykh doslidzhen' im. M. I. Dolishn'oho NAN Ukrainy" [in Ukrainian].
2. Shats'ka, Z. Ya., & Hryhorenko, Ya. O. (2016). Napriamy pidvyschennia efektyvnosti pratsi upravlins'koho personalu pidpriemstva [Directions efficiency of the administrative personnel company]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*, 14, 596-598 [in Ukrainian].
3. Shevchenko, V. S. (2018). Samomenedzhment yak osnova efektyvnosti upravlins'koi pratsi [Self-management as the basis of the effectiveness of managerial labor]. *Naukovyj visnyk Uzhorods'koho natsional'noho universytetu*.

- Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, 20 (3), 147-151 [in Ukrainian].
4. Shylo, L. A., Pikulina, N. Yu., & Kirzha, Kh. Yu. (2017). Analiz ta otsinka efektyvnosti diial'nosti upravlins'koho personalu pidpriemstva [Analysis and assessment of management personnel efficiency at enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats' Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. Problemy ekonomiky transportu – Collection of scientific works of Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after academician V. Lazaryan.* (14), (pp. 97-102). Dnipro: Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana [in Ukrainian].
 5. Osovs'ka, H. V. (2003). *Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of Management]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
 6. Lavrova, Yu. V. (2013). Otsinka rezul'tatyvnosti orhanizatsii upravlins'koi diial'nosti na pidpriemstvi [Assessment of the effectiveness of the organization of management activities at the enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva – Problems and prospects of entrepreneurship development*, 2, 47-55 [in Ukrainian].
 7. Tymoshenko, M. M. (2009). Otsinka efektyvnosti diial'nosti pratsivnykiv aparatu upravlinnia v orhanizatsiiakh [Assessment of the effectiveness of employees of the management apparatus in organizations]. *Ahrosvit – AgroSvit*, 10, 41-44 [in Ukrainian].
 8. Babchyn'ska, O. I. (2014). Samomenedzhment iak zasib pokrashchennia efektyvnoi upravlins'koi pratsi turystychnoho pidpriemstva [Selfmanagement as a means of improving the effective managerial work in tourism enterprises]. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu – Scientific Herald of Kherson State University*, 9 (3), 64-68 [in Ukrainian].
 9. Urmanov, F. Sh. Osoblyvosti naukovo orhanizatsii upravlins'koi pratsi [Features of the scientific organization of managerial labor]. *Proceedings from '17: of the All-Ukrainian scientific and practical on-line conference of graduate students, young scientists and students devoted to the Day of Science – All-Ukrainian scientific and practical on-line conference of graduate students, young scientists and students devoted to the Day of Science*. Zhytomyr: Zhytomyrs'kyj derzhavnyj tekhnolohichnyj universytet. Retrieved from <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6927>. [in Ukrainian].
 10. Sviatnenko, V. (2013). Skladovi efektyvnoi orhanizatsii upravlins'koi pratsi na pidpriemstvi [The components of effective administrative work in the enterprise]. S. M. Panchyshyn (Eds.), *Formuvannia rynkovo ekonomiky v Ukraini – Formation of a market economy in Ukraine*, (29, Ch. 2), (pp. 160-164). L'viv: L'vivs'kyj natsional'nyj universytet imeni Ivana Franka [in Ukrainian].
 11. Surzhyna, N. I. (2011). Osnovni teoretychni polozhennia efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvamy [Basic theoretical provisions of the efficiency of enterprises management]. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriia : Ekonomichni nauky – Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*, 6 (2), 185-190 [in Ukrainian].
 12. Ursula, A. D. (Eds.). (1985). *Problema jeffektivnosti v sovremennoj nauke. Metodologicheskie aspekty [The problem of efficiency in modern science. Methodological aspects]*. Kishinev: Shtiinca [in Moldova].
 13. Kutsyk, V. I., & Paparyha, N. M. (2015). Teoretyko-metodolohichni osnovy ekonomichnoho mekhanizmu pidvyschennia efektyvnosti diial'nosti pidpriemstva [Theoretical and methodological foundations of economic mechanism of increasing the efficiency of enterprise activities]. *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii. Seriia ekonomichna – Visnyk of the Lviv Commercial Academy. The series is economical*, 48, 77-81 [in Ukrainian].
 14. Fajol', A., Jemerson, G., Tzejlor, F., & Ford., G. (1992). *Upravlenie – jeto nauka i iskusstvo [Management is science and art]*. Moskva: Respublika [in Russian].
 15. Schehlova, O. Yu., Sudakova, O. I., & Lazhe M. V. (2017). Efektyvnist' upravlinnia pidpriemstvom ta pidkhody do ii vyznachennia [Efficiency of enterprise management and approaches to its determination]. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, 12(2), 186-190 [in Ukrainian].
 16. Yevas', T. V. (2007). Otsinka efektyvnosti upravlins'koi diial'nosti menedzhera sil'skohospodars'koho pidpriemstva [Assessment of the effectiveness of managerial activity of a manager of an agricultural enterprise]. (n.d.). *rusnauka.com*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/21083.doc.htm [in Russian].
 17. Pronenko, T. Ye. (2016). Efektyvnist' pryjniattia j otsinky upravlins'kykh rishen' u systemi menedzhmentu [Efficiency of acceptance and estimation of administrative decisions is in the system of management]. *Ahrosvit – AgroSvit*, 10, 53-55 [in Ukrainian].
 18. Krasnoruts'kyj, O. O. (2014). Pidvyschennia efektyvnosti systemy upravlinnia sil'skohospodars'kym pidpriemstva [Increasing the efficiency of agricultural enterprise management system]. *Visnyk Kharkivs'koho*

- natsional'noho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Ser.: Ekonomichni nauky – Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after. V. V. Dokuchaev Sir: Economics*, 4, 24-30 [in Ukrainian].
19. Pyrozhak, Ye. K., & Skryn'kovs'kyj, R. M. (2014). Suchasni pidkhody do otsiniuvannia upravlins'koho personalu pidpriemstva [Modern Approaches to Evaluation of Enterprise Managers] *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy – Scientific herald of NLTU of Ukraine*, 24.10, 306-311[in Ukrainian].
 20. Daniuk, V. M. (2006). *Orhanizatsiia pratsi menedzhera [Organization of labor manager]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
 21. Skoryk, O. O. (2018). Normuvannia ta rehlementatsiia pratsi kerivnykiv ta spetsialistiv iak zasib ratsional'noho vykorystannia robochoho chasu [Heads and specialists labor rationing and regulation as a means of working time rational use]. *economy.nayka.com.ua*. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/40.pdf [in Ukrainian].
 22. Hirniak, O. M., & Lazanovs'kyj, P. P., Durniak B. V. (Eds.), (2016). Keruvannia chasom personalu v operatsijnomu menedzhmenti [Management of personnel time in operations management]. *Naukovi zapysky [Ukrains'koi akademii druzarstva] – Scientific notes [Ukrainian Academy of Printing]*, no. 2 (53). 251–258. L'viv: Ukrains'ka akademiia druzarstva [in Ukrainian].
 23. Skubits'ka, L. I. (2010). *Orhanizatsiia pratsi menedzhera [Organization of labor manager]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
 24. Babchyns'ka, O. I. (2016). Samomenedzhment iak skladova profesijnoho rozvytku personalu [Self-management as a component of staff's professional development]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 9. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5151> [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редколегії 14.01.2019
Прийнята до друку 13.03.2019*

DIRECTIONS OF EFFICIENCY INCREASE OF ENTERPRISE'S MANAGEMENT

V. Svyatnenko, I. Kornilova

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Vladimirska street, 60, Kyiv, Ukraine, 01033
e-mail: sviktoria@ukr.net, ikornilova@ukr.net*

Modern conditions, in which the company operates, require increased attention to the management system. The management system of a modern organization should produce the conditions under which each manager would consider one of the main tasks of his activity to constantly search for real ways and tools for increasing the effectiveness of management work. Also, the management system should be capable of self-regulation and self-improvement. The modern development of society shows that the success of an enterprise depends on a skillful and competent leadership. At the enterprise level, an increase in the complexity of managerial labor, new requirements for the professional activities of managers and professionals. There is also a need to ensure a high level of professional competence of managers and increase the efficiency of their work. Responsibility for the qualitative result in solving current and future issues is assigned, first of all, for managers and specialists. As a result of the study, the factors that contribute to obtaining high results of the professional activity of managers and specialists, among which special attention is required: monitoring of the environment, the level of scientific management of managerial labor, the level of information management of managers, the speed of their reaction, the timeliness of the adoption and implementation of managerial decisions, the level of motivation and the effectiveness of moral and material incentives. In addition, the main factors that contribute to improving the efficiency of the organization of managerial labor at the enterprise are identified. Among the main ones are: the use of scientific achievements and best practices in the organization of managerial labor; delegation of authority from the highest level of management to the lower level; individual and collective responsibility; modern methods and forms of material and moral stimulation and others. Also, perspective directions of increasing the efficiency of managerial labor at the enterprise are identified, in particular: optimization of the use of working time and abilities; organizational changes,

implementation of redistribution of functions and powers; use of scientific methods of organization of work of managers and specialists; stimulating the growth of personal activity and increasing the effectiveness of the team; establishment of rational communications between all the links of the enterprise; evaluation of the effectiveness of managerial labor, analysis of the implementation of tasks and achievement of the goals.

Key words: managerial work, managers, specialists, factors of the managerial labor effectiveness, managerial labor efficiency.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ У ДІЯЛЬНІСТЬ ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ

М. Ситницький

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
01033, м. Київ, вул. Володимирська, 60
e-mail: maksym.sitnicki@ukr.net*

Надано авторське трактуванні категорії “цифрова ідентифікація дослідницького університету”, що виступає як ефективний засіб отримання об’єктивної інформації про суб’єктів, що є частиною університету дослідницького типу на основі їх ідентифікаторів (унікальних параметрів).

Запропоновано авторське бачення моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету, що уособлює максимальне використання інноваційних цифрових технологій, що успішно себе зарекомендувала у різних галузях національної економіки. Особливістю цієї моделі є те, що вона дає змогу об’єднати передові цифрові засоби і технології для впровадження стратегічних управлінських інновацій у діяльність вітчизняних дослідницьких університетів.

Основним результатом дослідження є розробка моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету та побудова організаційних зв’язків, що запускають механізм ефективної роботи дослідницького університету на новій цифровій платформі з використанням цифрового ідентифікатора. Характеристика елементів моделі дала змогу виявити та розкрити вплив управлінських та економічних ефектів, що забезпечує використання технології цифрового ідентифікатора в дослідницьких університетах України.

Ключові слова: цифрова ідентифікація дослідницького університету, цифровий університет, дослідницький університет, модель цифрового університету, організація університету.

Традиційні методи організації управлінської діяльності вже не дають змоги забезпечити швидке реагування на зміни та відхилення у процесі стратегічного управління дослідницькими університетами, тому існує гостра необхідність впровадження більш ефективних управлінських технологій та засобів. Таким перспективним напрямом є технологія цифрової ідентифікації, що вже достатньо успішно зарекомендувала себе у багатьох галузях національного господарства і дала змогу отримати позитивні економічні ефекти від підвищення рівня контрольованості руху ресурсів та управлінських процесів.

По своїй природі це технологія не тільки майбутнього, а вже прагматичної капіталістичної цифрової реальності, при якій максимізується контроль над ресурсами і підвищується ефективність господарської діяльності.

Зараз багато науково-педагогічних працівників, керівників інституцій, державних службовців, законотворців та навіть політичних діячів чинять опір впровадженню цифрових технологій у діяльність суб’єктів господарювання національної економіки. Це пояснюється тим, що успішна фіналізація процесів інсталювання цих засобів контролю “оголить” не зовсім приємну реальність і покаже рівень зловживань, “фінансових ям”, не цільових витрат, нестачу основних засобів, ефективність їх використання і взагалі доцільність їх придбання для здійснення статутних завдань діяльності державних та приватних організацій. Разом з цим, також сильним аргументом для противників впровадження повного контролю є також те, що цифрова ідентифікація забезпечує

безперебійну систему вимірювання рівня ефективності результатів роботи, як окремого працівника, так і організації в цілому.

Враховуючи те, що Україна задекларувала цивілізаційний шлях розвитку, що ґрунтується на Європейських цінностях поваги до кожної особистості та забезпечення їй демократичних умов для професійної і творчої реалізації на благо суспільства, впровадження цифрових технологій у всіх сферах народного господарства є не тільки на часі, а вже кричущою необхідністю, забезпечити яку реформатори повинні були ще вчора. З огляду на це, тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Наукові розробки у цьому напрямі проводились вітчизняними та іноземними вченими. Передовий досвід використання технології Блокчейну та цифрової ідентифікації вже описано у ряді досліджень [1, 3], що у розвинених країнах системно проводяться і мають відкритий характер доступу.

Авторитетний вчений Dutton W. H. у праці [6] розкрив концептуальні засади формування цифрових досліджень. Дослідники Goodfellow R. та Lea M. R. у своїй роботі [7] проаналізували критичні погляди на навчання, науку і технології через рівень грамотності у цифровому університеті. Ґрунтовне дослідження стосовно ролі наукових соціальних мереж в діяльності дослідницьких університетів опублікували Yan W. та Zhang Y. [10]. Учені розкрили інституційні відмінності дослідницької діяльності та діяльності наукових соціальних мереж.

Вітчизняні дослідники С. Г. Бублик, Т. М. Велентейчик, Т. В. Гончарова ідентифікували світові тенденції розвитку системи вищої освіти та місце в ній дослідницького процесу [2], що дало змогу переосмислити роль цифрових технологій у дослідницькому процесі. У попередніх публікаціях М. В. Ситницького [4, 5, 8, 9] ідентифіковано сучасні тренди розвитку цифрових технологій в дослідницьких університетах світу, систематизовано сфери використання цифрових технологій в дослідницьких університетах, розроблено модель розвитку цифрового дослідницького університету, окреслено глобальні виклики та перспективи цифрової епохи для дослідницьких університетів України та запропоновано модель комерціалізації наукових послуг наукових бібліотек дослідницьких університетів, що заснована на цифрових технологіях.

У процесі комплексного дослідження університетів дослідницького типу в Україні та світі [4] було ідентифіковано різний рівень впровадження цифрових технологій у їх діяльність. Тому, невирішеним науковим завданням є формування на основі вивченого іноземного досвіду для українських дослідницьких університетів ефективної цифрової платформи, що забезпечить їх стрімкий розвиток та проривний характер нових технологій за рахунок забезпеченої раціональності у стратегічному управлінні.

Основною ціллю даної статті є розробка моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету, що уособлює максимальне використання інноваційних цифрових технологій для посилення раціональності процесів стратегічного управління.

Виходячи з цілі автором було поставлено і вирішено наступні завдання:

- надати авторське трактуванні категорії “цифрова ідентифікація дослідницького університету”;
- розробити модель цифрової ідентифікації дослідницького університету та побудувати організаційні зв’язки, що запускають механізм ефективної роботи дослідницького університету на платформі з використанням цієї технології;
- охарактеризувати елементи моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету та розкрити їх вплив на отримані управлінські і економічні ефекти, що забезпечує впровадження даної моделі в дослідницьких університетах України.

Дослідницькі університети України мають стати фінансово гнучкими та організаційно незалежними. Для цього багато процесів, що відбуваються як у повсякденній діяльності університету так і у стратегічному періоді мають стати автоматизованими, контрольованими та гнучкими. З метою забезпечення такого роду змін та виведення вітчизняних дослідницьких університетів на новий якісний рівень функціонування, пропонуємо впровадження платформи цифрової ідентифікації у максимальній кількості сфер діяльності дослідницьких університетів, що у свою чергу забезпечить зростання ефективності управлінських процесів та уніфікує процеси

прогнозування майбутніх результатів діяльності. Отже на рис. 1 представимо авторське бачення побудови моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету, що вирішить поставленні вище завдання.

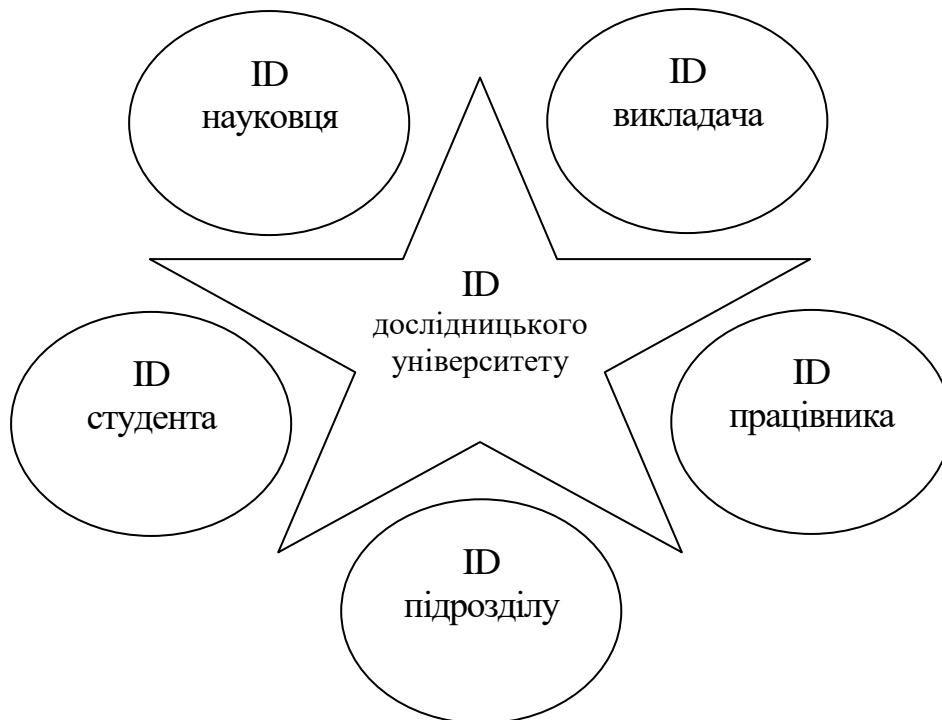


Рис. 1. Модель цифрової ідентифікації дослідницького університету

Джерело: розроблено автором.

На рис. 1, зображено авторське бачення складових моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету, що складається з п'яти внутрішніх елементів: ідентифікатора (ID) науковця, ідентифікатора викладача, ідентифікатора студента, ідентифікатора працівника (інші категорії окрім науково-педагогічних), ідентифікатора підрозділу. Також присутній цифровий ідентифікатор дослідницького університету загалом, що дає змогу підсумовувати та узагальнювати показники, що представляють внутрішні ідентифікатори.

Головною перевагою впровадження цієї моделі цифрової ідентифікації у діяльність дослідницьких університетів України є отримання повного контролю за поповненням і переміщенням ресурсів, що формують основні потенціали закладів вищої освіти дослідницького типу. Такий підхід дає змогу більш ефективно використати інструментарій рейтингування на різних рівнях.

Щоб розкрити повною мірою авторське бачення, надамо трактування категорії цифрової ідентифікації дослідницького університету через наступний її зміст.

Цифрова ідентифікація дослідницького університету – ефективний засіб отримання об'єктивної інформації про суб'єктів, що є частиною університету дослідницького типу на основі їх ідентифікаторів (унікальних параметрів).

У таблиці 1 наведемо і проаналізуємо ефекти, що забезпечує впровадження моделі цифрової ідентифікації в дослідницьких університетах України.

Виходячи з таблиці 1, зазначимо, що ідентифіковані ефекти мають значно ширший зміст та ієрархію, що буде розкрито у наступних дослідженнях. Головний вплив полягає у тому, що впровадження моделі цифрової ідентифікації дасть змогу дослідницьким університетам діагностувати всі управлінські та економічні “вади” і вивести на поверхню причини неефективності окремих процесів чи діяльності університету в цілому. Зазначена модель є потужним управлінським інструментом, що у стратегічному майбутньому дає українським

університетам перевагу у формуванні конкурентоспроможних на глобальному рівні дослідницьких та навчальних інституцій.

Таблиця 1

Ефекти, що забезпечує впровадження моделі цифрової ідентифікації в дослідницьких університетах України

Сфера	Управлінський ефект	Економічний ефект
Національне рейтингування дослідницьких університетів	Забезпечення конкурентної екосистеми для розвитку дослідницьких університетів	Раціональний розподіл бюджетного фінансування дослідницьких університетів
Внутрішнє рейтингування роботи підрозділів дослідницьких університетів	Оперативність прийняття управлінських рішень, скорочення терміну на його повну реалізацію; технологія електронного підпису, електронного документообігу	Раціональний внутрішній розподіл ресурсів на розвиток дослідницьких університетів
Персоніфіковане рейтингування працівників дослідницьких університетів	Об'єктивізація оцінювання результатів співробітників дослідницького університету	Зваженість кадрової політики; Взаємодія з науковими та навчальними соціальними мережами; суб'єктивізація працівника у глобальній інформаційній системі

Джерело: розроблено автором.

Проведене дослідження дало змогу представити авторське бачення моделі цифрової ідентифікації в дослідницьких університетах України та визначити концептуальні теоретичні засади для формування її сприйняття. Авторське трактування категорії “цифрова ідентифікація дослідницького університету” дало змогу окреслити джерела отримання об'єктивної інформації про суб'єктів, що є частиною університету дослідницького типу. Фактично ці унікальні параметри задаються експертами у змісті ідентифікаторів і автоматично формують необхідні статистичні данні щодо управлінських процесів у дослідницькому університеті. Така інформація має надзвичайну цінність для керівника закладу вищої освіти і дає змогу приймати виважені управлінські рішення, що є доленосними для установи такого типу.

Розроблена модель цифрової ідентифікації дослідницького університету запускає механізм ефективної роботи дослідницького університету з використанням цифрових технологій. При умові, якщо будуть створені ефективні канали обміну інформацією та захищені бази даних, як наступний етап розвитку дослідницьких університетів України можна розглядати початок масового формування та запуск принципово нових Центрів надання наукових послуг, що будуть функціонувати на базі дослідницьких університетів. Створення такої сервісної наукової екосистеми забезпечить Україні нову платформу для прогресивного розвитку інноваційно-активних суб'єктів. А головне, що її відмінність від традиційної моделі є те, що вона буде повністю прозорою та уможливить забезпечення системного національного, внутрішнього та персоніфікованого рейтингування результатів діяльності дослідницьких університетів з об'єктивним відображенням його реальності.

Унаочнені елементи та організаційні зв'язки моделі цифрової ідентифікації дослідницького університету чинять потужний вплив на кожен сферу своєї відповідальності і максимізують отримання позитивних управлінських та економічних ефектів. Важливим питанням для адміністрування процесу цифрової ідентифікації у дослідницьких університетах України є

відповідність змісту ідентифікаторів сучасним вимогам та процесам розвитку суспільства. Моніторинг має відбуватись багатокритеріально та коригуватись відповідно до розвитку самої технології цифрової ідентифікації.

Розробка ефективних організаційних заходів щодо комплексного впровадження моделі цифрової ідентифікації дослідницьких університетів на національному рівні потребує подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Блокчейны и цифровая идентификация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitnovosti.com/2018/05/16/blockchains-and-digital-identity> (дата звернення 16.05.2018).
2. Бублик С. Г., Велентейчик Т.М., Гончарова Т.В. Світові тенденції розвитку системи вищої освіти та місце в ній дослідницького процесу / С. Г. Бублик, Т. М. Велентейчик, Т. В. Гончарова // Наука та наукознавство. – 2019. – № 1. – С. 46-67.
3. Єдина цифрова ідентифікація з'явиться у Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cybercalm.org/novyny/yedyna-tsyfrova-identyfikatsiya-zjavytsya-u-kanadi> (дата звернення 17.01.2019).
4. Ситницький М. В. Стратегічне управління розвитком дослідницьких університетів : монографія / М. В. Ситницький. – Київ, Видавництво Ліра-К, 2018. 302 с.
5. Ситницький М. В. Стратегічні перспективи розвитку дослідницьких університетів України в контексті цифрової глобалізації / М. В. Ситницький // Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квіт. 2018 р., м. Київ, Україна). – Київ : КНЕУ, 2018. с. 503. С. 261–266.
6. Dutton W. H. The social shaping of digital research. *International Journal of Social Research Methodology*. 2013. № 16 (3). P. 177–195. DOI: 10.1080/13645579.2013.774171.
7. Goodfellow R., Lea M. R. Literacy in the digital university: critical perspectives on learning, scholarship, and technology. London ; New York : Routledge Taylor & Francis Group, 2013. URL: <http://oro.open.ac.uk/id/eprint/34778>.
8. Sitnicki M. Development of a Model of Digital Research Universities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 1. P. 311–318. DOI: 10.30525/2256-0742/2018-4-1-311-318.
9. Sitnicki M. Franchising model of commercialization of Scientific Libraries' services at Research Universities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 2. P. 214–221. DOI: 10.30525/2256-0742/2018-4-2-214-221.
10. Yan W., Zhang Y. Regular article: Research universities on the ResearchGate social networking site: An examination of institutional differences, research activity level, and social networks formed. *Journal of Informetrics*. 2018. № 12. P. 385–400.

References

1. Blokchejny i cifrovaja identifikacija [Blockchains and digital identification]. *bitnovosti.com*. Retrieved from <https://bitnovosti.com/2018/05/16/blockchains-and-digital-identity> [in Russian].
2. Bublyk, S.H., Velentejchyk, T.M., & Honcharova, T.V. (2019). *Svitovi tendentsii rozvytku systemy vyschoi osvity ta mistse v nij doslidnyts'koho protsesu [Global tendencies in the development of higher education system and the position of research process in it]*. *Nauka ta naukoznavstvo*, №1, 46-67 [in Ukrainian].
3. Yedyna tsyfrova identyfikatsiia z'iavyt'sia u Kanadi [The only standardized digital identification will appear in Canada]. *cybercalm.org*. Retrieved from <https://cybercalm.org/novyny/yedyna-tsyfrova-identyfikatsiya-zjavytsya-u-kanadi> [in Ukrainian].
4. Sitnicki, M. W. (2018). *Stratehichne upravlinnia rozvytkom doslidnyts'kykh universytetiv : monohrafiia [Strategic Management of the development of Research Universities: monograph]*, Kyiv, Vydavnytstvo Lira-K [in Ukrainian].
5. Sitnicki, M. W. (2018). Stratehichni perspektyvy rozvytku doslidnyts'kykh universytetiv Ukrainy v konteksti tsyfrovoyi hlobalizatsii [Strategic prospects for development of research universities in Ukraine regarding digital globalization]. *Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu : zb. mater. IV Mizhnarodna naukovo praktychna konferentsiia "Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu" – The fourth International Scientific and Practical Conference "Strategic imperatives of modern management"* (pp. 261–266). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
6. Dutton, W. H. (2013). The social shaping of digital research. *International Journal of Social Research Methodology*, 16 (3), 177–195. DOI: 10.1080/13645579.2013.774171.

7. Goodfellow, R., & Lea, M. R. (2013). Literacy in the digital university: critical perspectives on learning, scholarship, and technology, London ; New York : Routledge Taylor & Francis Group, *oro.open.ac.uk*. Retrieved from <http://oro.open.ac.uk/id/eprint/34778>.
8. Sitnicki, M. (2018). Development of a Model of Digital Research Universities. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 4, № 1, 311–318. DOI: 10.30525/2256-0742/2018-4-1-311-318.
9. Sitnicki, M. (2018). Franchising model of commercialization of Scientific Libraries' services at Research Universities. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 4, № 2, 214–221. DOI: 10.30525/2256-0742/2018-4-2-214-221.
10. Yan, W., Zhang, Y. (2018). Regular article: Research universities on the ResearchGate social networking site: An examination of institutional differences, research activity level, and social networks formed, *Journal of Informetrics*, № 12, 385–400.

*Стаття надійшла до редколегії 31.01.2019
Прийнята до друку 13.03.2019*

IMPLEMENTATION OF DIGITAL IDENTITY IN ACTIVITY OF THE RESEARCH UNIVERSITIES OF UKRAINE

M. Sitnicki

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
01033, Kyiv, Volodymyrska Street, 60
e-mail: maksym.sitnicki@ukr.net*

The article presents the author's interpretation of the category “digital Identity of the research university”, acting as an effective means of obtaining objective information about subjects that are part of the university of research type on the basis of their identifiers (unique parameters).

The author's vision of the model of digital Identity of the research university is proposed, which embodies the maximum use of innovative digital technologies, which has successfully proven itself in various branches of the national economy. The peculiarity of this model is that it enables the combination of advanced digital media and technology to implement strategic managerial innovations in the activities of domestic research universities.

The main result of the study is the development of a model for the digital Identity of a research university and the construction of organizational relationships that trigger the mechanism of effective research university work on a new digital platform using a digital identifier. Characteristics of the model elements allowed to reveal and reveal the influence of managerial and economic effects that ensure the use of digital Identity technology in the research universities in Ukraine in the areas of: national ranking research universities (managerial effect is to provide a competitive ecosystem for the development of research universities, the economic effect is the rational allocation of budget funding research universities); the internal rating of the work of units of research universities (the managerial effect is the promptness of making managerial decisions, reducing the term for its full realization; reducing the term for its full realization; the technology of electronic signature, electronic document circulation, the economic effect is the rational internal distribution of resources for the development of research universities); personalized rating of employees of research universities (the managerial effect is to objectivize the evaluation of the results of employees of the research university, the economic effect is the balance of personnel policy and interaction with scientific and educational social networks; subjectivization of the employee in the global information system).

Key words: digital Identity of the research university, digital university, research university, digital university model, university organization.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

О. Скаско

*Національний університет “Львівська політехніка”
79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12
e-mail: skasko72@gmail.com*

Охарактеризовано теоретичні аспекти організації обліку процесу реалізації готової продукції. Метою діяльності підприємств є отримання прибутку, основним джерелом якого є реалізація готової продукції. Процес реалізації готової продукції відіграє важливе значення, оскільки реалізація як складова загального процесу відтворення є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва у сферу споживання. Ефективність збуту залежить від застосованих збутових стратегій маркетингу підприємства, які в свою чергу визначаються комплексом заходів з формування асортименту товарної продукції, укладанням договорів, стимулюванням збуту, ступенем задоволення споживачських запитів, ціноутворенням, транспортуванням та іншими організаційними аспектами збутової діяльності.

Розробка й обґрунтування збутової політики підприємства передбачає вирішення таких питань: вибір ринку та оцінювання його місткості; організація системи збуту та визначення необхідного фінансового забезпечення; вибір найбільш придатних каналів та методів збуту; вибір часу виходу на ринок; визначення оптимальних траєкторій руху продукції до споживача; визначення форм та методів стимулювання збуту.

Одними з найбільш ефективних засобів стимулювання збуту продукції на ринку є: реклама, технічна післяпродажна підтримка реалізованої продукції, а також система формування попиту споживачів та їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на місцях реалізації.

Правильність організації обліку процесу реалізації готової продукції є запорукою достовірності відображення облікової інформації у фінансовій звітності підприємства та безпомилкового визначення результативності діяльності суб'єктів господарювання. На нашу думку, доцільно деталізувати рахунок 93 “Витрати на збут” субрахунками, які будуть актуальними при організації обліку процесу реалізації готової продукції. Запровадження на практиці запропонованої деталізації обліку витрат на збут сприятиме формуванню належного обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реалізації готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, організація обліку, реалізація, збут, витрати на збут, дохід від реалізації, виробнича собівартість, виробництво.

Метою діяльності підприємств є отримання прибутку, основним джерелом якого є реалізація готової продукції. Процес реалізації готової продукції відіграє важливе значення, оскільки реалізація як складова загального процесу відтворення є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва у сферу споживання. Чіткий, своєчасний, правильно організований облік відвантаженої і реалізованої готової продукції сприяє посиленню контролю за наявністю матеріальних цінностей, забезпеченню підприємств коштами, виявленню суспільної корисності виробленої готової продукції і прискоренню обертання оборотних коштів.

Суттєве реформування обліку реалізації вимагає уважного вивчення проблеми і кваліфікованого підходу до питання. Розвиток ринкових відносин підвищує вимоги до бухгалтерського обліку як важливої функції управління економікою на рівні підприємства. В сучасних умовах вирає той, хто виробляє та реалізує продукцію високої якості з мінімальними

витратами. Тому метою бухгалтерського обліку є посилення його впливу на процес ресурсозабезпечення та підвищення рівня управління. Облік процесу реалізації виступає з одного боку, як засіб інформації, а з другого – як засіб контролю за використанням ресурсів та формуванням собівартості реалізованих товарів та послуг. Удосконалення обліку реалізації повинно розглядатись як постійно діючий фактор забезпечення зростання ефективності виробництва.

Дослідженню проблем організації обліку процесу реалізації продукції приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. В. Гнилицька, С. Ф. Голов, К. Друрі, І. Душанова, В. І. Калініна, Т. П. Карпова, С. Я. Король, Е. І. Крилов, О. І. Лінник, Р. Мюллендорф, В. М. Пархоменко, І. Л. Пустовіт, М. С. Пушкар, П. Т. Саблук, В. М. Чумаченко, Ч. Хорнгерн, О. Г. Чепець, А. Шеремет, А. Яругова та ін.

Процес обліку потребує фундаментальних знань методології бухгалтерського обліку, діючих законодавчих актів та нормативних документів з бухгалтерського та податкового обліку. Об'єктивне та повне відображення в бухгалтерському обліку здійснених операцій по реалізації та нарахування податків, пов'язаних з цим процесом, сприятиме правильному визначенню фінансових результатів, а забезпечення подання звітності та повнота сплати податкових зобов'язань до бюджету дозволить уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих державних органів.

Метою статті є розкриття особливостей обліку процесів реалізації продукції.

Готова продукція відноситься до складу запасів. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію визначаються П(С)БО 9 “Запаси” [3], П(С)БО 16 “Витрати” [2] та Методичні рекомендації № 2 з бухгалтерського обліку запасів [5]. Відповідно до П(С)БО 9 “Запаси”, готова продукція визначається як та продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [3].

Згідно з Методичними рекомендаціями готова продукція — виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором, встановленим стандартам або технічним умовам тощо. Одночасно із цільовим (основним) продуктом у єдиному технологічному процесі може бути одержано супутню продукцію. Ця продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю і призначається для подальшої переробки або відпуску стороннім підприємствам (п. 428 Методичних рекомендацій № 373) [6].

При організації обліку готової продукції основним є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою готову продукцію групують за формою (уречевлена, результати виконаних робіт чи наданих послуг), ступенем готовності (готова продукція, напівфабрикати, незавершене виробництво) та технологічною складністю (проста, складна). Готова продукція на підприємстві проходить такі операції:

- випуск продукції з виробництва і здача її на склади або в експедицію;
- зберігання продукції на складах підприємства;
- відпуск продукції на місці місцевим і відправка (відвантаження) іногороднім покупцям;
- відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції;
- реалізація продукції [7].

Операції, пов'язані з рухом готової продукції, відображаються на рахунку 26 “Готова продукція” відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4]. Рахунок 26 “Готова продукція” призначено для узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції підприємства. За дебетом рахунку відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю або за нормативною вартістю. За кредитом – списання виробничої собівартості готової продукції [7].

Собівартість реалізованої готової продукції визначається за методами оцінки вибуття запасів. П(С)БО 16 “Витрати” визначено два види собівартості продукції – виробнича та собівартість реалізованої продукції. Для визначення виробничої собівартості продукції важливе значення мають

прямі витрати – витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом. Об'єкт витрат – це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат пп. 4 П(С)БО 16 “Витрати” [2]. До виробничої собівартості продукції включають:

- прямі матеріальні витрати. До складу прямих матеріальних витрат включають вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються у порядку, викладеному в п. 11 П(С)БО 16 “Витрати”. Відповідно до п. 2.13 Методичних рекомендацій № 2 зворотні відходи виробництва – це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням. Оприбуткування зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які визнаються активом та віднесені до складу інших матеріалів, відображають за Дт субрахунку 209 “Інші матеріали” у кореспонденції з Кт рахунку 23 “Виробництво”;
- прямі витрати на оплату праці. До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат; – інші прямі витрати;
- інші прямі витрати. До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [5]. Слід також враховувати, що виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві. Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) устанавлюються підприємством. Згідно з п. 11 П(С)БО 16 “Витрати” собівартість реалізованої продукції складається з:
 - виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду; — нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
 - наднормативних виробничих витрат [2].

У п. 17 П(С)БО 16 “Витрати” наведено також ще три види витрат, які хоча й пов'язані з операційною діяльністю, проте не включаються до собівартості реалізованої продукції – це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [2]. Для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій призначено рахунок 23 “Виробництво”. Прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, а також розподілені загальновиробничі витрати відображаються за Дт рахунку 23. За Кт рахунку 23 відображається, зокрема, вартість фактичної виробничої собівартості завершені виробництвом готової продукції, яка списується у Дт рахунку 26 “Готова продукція” [4].

Аналітичний облік за рахунком 23 ведеться за видами виробництв, статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється. На великих виробництвах аналітичний облік витрат може вестися за підрозділами підприємства та центрами витрат і відповідальності. Загальновиробничі витрати як окрема складова можуть входити як до виробничої собівартості продукції (змінні

загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати), так і до собівартості реалізованої продукції (нерозподілені постійні загальновиробничі витрати). До складу загальновиробничих витрат включають:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);
- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення; — витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);
- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища; інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо) [2].

Згідно з П(С)БО 16 “Витрати” загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні, при цьому, до змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об’єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об’єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у період їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину [2]. Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством.

Облік виробничих накладних витрат на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування, ведеться на рахунок 91 “Загальновиробничі витрати”. За Дт рахунку 91 відображається сума визнаних витрат, за Кт – їх щомісячне, за відповідним розподілом, списання на рахунки 23 “Виробництво” та 90 “Собівартість реалізації” [4]. Аналітичний облік готової продукції ведеться за видами готової продукції.

Організація обліку готової продукції та процесу її реалізації має такі завдання:

- своєчасне оформлення первинних документів з обліку готової продукції;
- забезпечення контролю готової продукції на складах підприємства;

- визначення кількості та вартості відвантаженої продукції (за обліковими цінами);
- своєчасне відображення операцій з відвантаження і реалізації продукції;
- своєчасне відображення операцій розрахунків з покупцями та замовниками;
- визначення заборгованості покупців та замовників перед підприємством за відвантаженою їм продукцію згідно з договорами;
- забезпечення контролю за виконанням плану випуску і реалізації продукції;
- визначення собівартості готової продукції в процесі її реалізації;
- облік витрат, пов'язаних із збутом продукції, а також просування їх на споживчому ринку;
- визначення фінансового результату від реалізації продукції.

На складі готова продукція обліковується в кількісному виразі за її видами на Картках або в Книгах складського обліку. В Картці або Книзі визначаються назва продукції, її номенклатурний номер, одиниця виміру, розмір, марка, ціна за одиницю. Облік готової продукції на складі ведеться в міру її надходження на склад або відпуску зі складу. В Картках або Книгах складського обліку робляться записи про надходження та відпуск готової продукції і щоденно виводяться її залишки. На підставі здавальних накладних, що виписуються у двох примірниках, складається Відомість випуску продукції.

Оцінка у звітному періоді може здійснюватися за виробничою собівартістю і за методом оцінки вибуття запасів при реалізації з деяким відхиленням від виробничої собівартості. Наприкінці місяця обов'язковою умовою є облік готової продукції за виробничою собівартістю (визначається за даними аналітичного обліку витрат на виробництво) [7]. Програмне забезпечення на підприємстві дозволяє щоденно складати оборотні відомості обліку випуску продукції з виробництва і руху готових виробів у розрізі складів та інших місць зберігання.

Облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань з випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях її руху, зберігання готової продукції, своєчасним оформленням документів на відвантаження. Облік готової продукції включає такий комплекс робіт, при виконанні яких забезпечується своєчасний і якісний облік виробництва, випуску та реалізації готових виробів не тільки в цілому за звітний період, але і за коротші проміжки часу, контроль за цілісністю і своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям [1].

Процес організації обліку готової продукції та її реалізації, можна умовно розподілити на етапи, на кожному з яких важливо визначити осіб, які відповідатимуть за виконання певних розподілених обов'язків, та осіб, які контролюватимуть їх виконання (рис.1). Реалізованою продукцією вважається продажна вартість відвантаженої готової продукції, зазначеної в оформлених, як підстава для розрахунків з покупцями та замовниками, документах, або продажна вартість відвантаженої готової продукції, зарахована як платіж на рахунки підприємства в установах банків.

При відображенні продажу готової продукції в бухгалтерському обліку зазначаються дві її оцінки: оцінка, що прийнята підприємством згідно з обліковою політикою – первісна вартісна (за Дт 901 “Собівартість реалізації готової продукції”) та оцінка, що визначається за домовленістю сторін (за Кт 701 “Дохід від реалізації готової продукції”). Ефективність збуту залежить від застосованих збутових стратегій маркетингу підприємства, які в свою чергу визначаються комплексом заходів з формування асортименту товарної продукції, укладанням договорів, стимулюванням збуту, ступенем задоволення споживацьких запитів, ціноутворенням, транспортуванням та іншими організаційними аспектами збутової діяльності.

Розробка й обґрунтування збутової політики підприємства передбачає вирішення таких питань:

- вибір ринку та оцінювання його місткості;
- організація системи збуту та визначення необхідного фінансового забезпечення;
- вибір найбільш придатних каналів та методів збуту;
- вибір часу виходу на ринок;
- визначення оптимальних траєкторій руху продукції до споживача;
- визначення форм та методів стимулювання збуту та необхідних для цього витрат.

Одними з найбільш ефективних засобів стимулювання збуту продукції на ринку є: реклама, технічна післяпродажна підтримка реалізованої продукції, а також система формування попиту споживачів та їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на місцях реалізації [8].

Згідно з п. 19 П(С)БО 16 “Витрати” витрати на збут включають такі витрати, пов’язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов’язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов’язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
- інші витрати, пов’язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг [2].

Таблиця 1

Аналітичні рахунки до рахунка 93 “Витрати на збут”

Субрахунки	Аналітичні рахунки	Найменування
931 “Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)”	931-1	“Витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції”
	931-2	“Витрати на дослідження ринку”
	931-3	“Витрати на рекламу у засобах масової інформації”
932 “Витрати на зберігання готової продукції”	932-1	“Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов’язаних зі збутом готової продукції”
	932-2	“Витрати на ремонт тари”
	932-3	“Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування”
	932-4	“Витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції, що зберігається на складі підприємства”
933 “Витрати на транспортування”	933-1	“Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції”
	933-2	“Транспортно-експедиційні та інші послуги, пов’язані з транспортуванням готової продукції відповідно до умов договору поставки”
	933-3	“Витрати на транспортування готової продукції між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства”
934 “Витрати на оплату праці працівникам, що забезпечують збут готової продукції”	934-1	“Оплата праці та комісійні винагороди продавцям”
	934-2	“Оплата праці торговим агентам”
	934-3	“Оплата праці працівникам підрозділів, що забезпечують збут”
	934-4	“Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом на території України”
	934-5	“Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом за кордоном”
935 “Інші витрати, пов’язані зі збутом готової продукції”	935-1	“Трансакційні витрати”

Облік витрат на збут відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій відображають на рахунку 93 "Витрати на збут", на якому відображається облік витрат, пов'язаних із збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг. За дебетом рахунку відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом — списання на рахунок 79 "Фінансові результати". До витрат на збут, зокрема, належать витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг. Пропонуємо деталізувати рахунок 93 "Витрати на збут" субрахунками, які будуть актуальними при організації обліку процесу реалізації готової продукції. Вважаємо за доцільне запровадити наступні аналітичні рахунки до субрахунків 931-935 (табл. 1).

Запровадження на практиці запропонованої деталізації обліку витрат на збут сприятиме формуванню належного обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реалізації готової продукції.

Результати проведених досліджень переконливо засвідчують, що правильність організації обліку процесу реалізації готової продукції є запорукою достовірності відображення облікової інформації у фінансовій звітності підприємства та безпомилкового визначення результативності діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для вузів / За ред. Ф. Ф. Бутинця]. – 7-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 831 с.
2. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/normativnayabaza/instrplanrah/standartbuhgalterskogo/pologhennyastandardbuhgaltersykogo-1021482.html>
3. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/normativnayabaza/instr-plan-rah/standartbuhgalterskogo/pologhennya standartbuhgaltersykogo 1021474.html>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/normativnaya baza/instrplan-rah/plan-rah/instrukciya-pro-zastosuvannya 1021038.html>
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р., № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya baza/metodicheskie rekomendacii/metodichni rekomendaciyi-z1024317.html>
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/v0373581>
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко ; – 5-те вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
8. Шпилик С. В. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. В. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88 – 95.

References

1. Butynecj, F. F. *Buhgalters'kyj finansovyj oblik: pidruchnyk dlja vuziv* [Accounting financial : textbook for universities]. Zhytomyr: PP "Ruta", 2006 [in Ukrainian].
2. Vytraty: Polozhennja (standart) buhgalterskogo obliku 16, zatverdzenyj nakazom Ministerstva finansiv Ukrai'ny [Expenses: Regulation (standard) of accounting 16, approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine] (2006, April 28, № 415) zi zminamy ta dopovnennjamy [as amended]. *buhgalter911.com*. Retrieved from

- <http://buhgalter911.com/normativnayabaza/instrplanrah/standartbuhgalterskogo/-pologhennyastandard-buhgaltersykogo-1021482.html> [in Ukrainian].
3. Zapasy: Polozhennja (standart) buhgalterskogo obliku 9, zatverdzenyj nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy [Inventories: Regulation (standard) of accounting 9, approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine] (1999, October 20, № 246) zi zminamy ta dopovnennjamy [as amended]. *buhgalter911.com*. Retrieved from http://buhgalter911.com/normativnayabaza/instr-plan-rah/standart_buhgalterskogo/pologhennya_standart_buhgaltersykogo_1021474.html [in Ukrainian].
 4. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rahunkiv buhgalterskogo obliku aktyviv, kapitalu, zobovjazan i gospodarskyh operacij pidpryjemstv i organizacij [Instruction on the application of the Plan of Accounts for the accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations *buhgalter911.com*. Retrieved from http://buhgalter911.com/normativnaya_baza/instrplan-rah/plan-rah/instrukciya-pro-zastosuvannya_1021038.html [in Ukrainian].
 5. Metodychni rekomendacii z buhgalters'kogo obliku zapasiv: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid [Methodological recommendations for inventory accounting: Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (2007, January 10). *buhgalter911.com*. Retrieved from https://buhgalter911.com/normativnaya_baza/metodicheskie_rekomendaci_i/metodichni_rekomendaciyi-z1024317.html [in Ukrainian].
 6. Metodychni rekomendacii' z formuvannja sobivartosti produkcii' (robit, poslug) u promyslovosti: Nakaz Ministerstva promyslovoi' polityky Ukrainy [Methodical recommendations for the formation of the cost of production (works, services) in industry: Order of the Ministry of Industrial Policy of Ukraine] (2007, July 9, № 373). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/v0373581> [in Ukrainian].
 7. Tkachenko, N. M. (2011). *Buhgalters'kyj finansovyj oblik, opodatkuvannja i zvitnist': pidruchnyk [Financial accounting, taxation and reporting: a textbook]*. K. : Alerta [in Ukrainian].
 8. Shpylyk, S. V. (2012). Upravlinnja zbutovoju dijalnistju pidpryjemstva [Management of sales activity of the enterprise]. *Galyc'kyj ekonomichnyj visnyk – Galician Economic Bulletin*, 4 (37), 88-95 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 22.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF THE PROCESS OF REALIZATION OF READY PRODUCTION

O. Skasko

*Lviv Polytechnic National University
79013, Lviv, S. Bandera str, 12
e-mail: skasko72@gmail.com*

The article describes the theoretical aspects of the organization of accounting of the process of implementation of finished products. The purpose of the activity of enterprises is to generate profit, the main source of which is the sale of finished products. The process of sales of finished products plays an important role, since the implementation as part of the overall reproduction process is the final stage of product movement from the sphere of production to the sphere of consumption. Sales effectiveness depends on the marketing marketing strategies used by the company, which in turn are determined by a set of measures for the formation of the range of commodity products, the conclusion of contracts, sales promotion, the degree of satisfaction of consumer inquiries, pricing, transportation and other organizational aspects of sales activities.

The development and justification of the marketing policy of the company involves solving the following issues: market selection and evaluation of its capacity; organization of sales system and definition of necessary financial support; selecting the most suitable channels and sales methods; choice of time to enter the market; definition of optimal trajectories of product movement to the consumer; definition of forms and methods of sales promotion.

One of the most effective means of stimulating sales of products on the market are: advertising, technical after sales support of sold products, as well as a system for shaping the demand of consumers and their needs by establishing personal contacts with consumers on the ground.

The correctness of accounting for the process of implementation of finished products is a guarantee of the reliability of the display of accounting information in the financial statements of the enterprise and the unbiased determination of the effectiveness of the activities of business entities. In our opinion, it is expedient to detail the account 93 "Sales costs" sub-accounts, which will be relevant in organizing the accounting process for the implementation of finished products. The introduction in practice of the proposed detailed accounting for sales costs will contribute to the formation of proper accounting and information support for the adoption of managerial decisions on the implementation of finished products.

The purpose of the article is to reveal the peculiarities of accounting for product sales.

Key words: finished products, organization of accounting, sales, sales expenses, sales revenue, production costs, production.