

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 10

Мукачево
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

Відповідальний секретар:

Лінтур Інна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Щербан Тетяна Дмитрівна, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

Гоблик Володимир Васильович, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

Реслер Марина Василівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

Нестерова Світлана Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Agata Malak-Rawlikowska, dr inż., Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

Клеменс Будзовський, Ph.D., професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджеля Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та менеджменту Херсонського державного університету.

Язлюк Борис Олегович, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

Левковська Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

Мінакова Світлана Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

Паук Маріанна Іванівна, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trx.h.c. prof. Ing., PhD – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № 22 від 12.07.2017 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 35.93)

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 388.27

Причины финансово-экономических кризисов

Андриенко В.М.кандидат экономических наук, доцент,
Одесский национальный политехнический университет

Статья посвящена рассмотрению научных подходов к исследованию сущности финансово-экономических кризисов. Представлен аналитический обзор публикаций на эту тему. Основной акцент сделан на методологию физики и синергетики в анализе экономических данных. Показано, что использование законов физики, теории хаоса и фрактального анализа в экономических процессах имеет вполне успешное применение в исследованиях проблем стабильности и устойчивости финансово-экономических систем.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, экономическая динамика, эконофизика, синергетика, фрактальная размерность, мультифрактальность, теория хаоса.

Андрієнко В.М. ПРИЧИНИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Стаття присвячена розгляду наукових підходів до дослідження сутності фінансово-економічних криз. Здійснено аналітичний огляд публікацій на цю тему. Основний акцент зроблений на методологію фізики і синергетики в аналізі економічних даних. Показано, що використання законів фізики, теорії хаосу і фрактального аналізу в економічних процесах має цілком успішне застосування в дослідженнях проблем стабільності і стійкості фінансово-економічних систем.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, економічна динаміка, еконофізика, синергетика, фрактальна розмірність, мультифрактальність, теорія хаосу.

Andrienko V.M. REASONS FOR FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

The article is devoted to the consideration of scientific approaches in the study of the essence of financial and economic crises. An analytical review of publications on this topic is presented. The main emphasis is on the methodology of physics and synergetics in the analysis of economic data. It is shown that the use of the laws of physics, the theory of chaos and fractal analysis in economic processes, has quite a successful application in studies of stability of financial and economic systems.

Keywords: financial and economic crisis, economic dynamics, econophysics, synergetics, fractal dimension, multifractality, chaos theory.

Постановка проблемы в общем виде.

Возможность своевременно определять название кризиса становится одним из важнейших элементов системы управления экономикой. Поэтому исследование сущности кризисных явлений весьма актуально.

На протяжении длительного времени усилия ученых были направлены на прогнозирование кризисных ситуаций. Разработаны различные теории и методологии, но предсказать кризис 2008 г. с их помощью не удалось. Это свидетельствует о том, что в настоящее время нет эффективных методов отслеживания трансформационных изменений финансово-экономических систем. Теоретические модели не соответствуют эмпирическим данным. Поэтому продолжается поиск научных подходов для сближения теории и реальных процессов.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Цель статьи – обобщение опыта исследования причин кризисных явлений и рассмотрение подходов на основе новых технологий анализа экономических данных.

Анализ последних исследований и публикаций. Кризисные явления, их сущность, особенности, причины и последствия исследовали Д. Кейнс, Н. Кондратьев, В. Ленин, К. Маркс, Л. Мизес, Д. Рикардо и другие. Ученые рассматривали кризис как фазу экономического цикла, во время которой происходит восстановление нарушенных в ходе экономического развития пропорций.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время среди экономистов, которые признают цикличность, нет единства относительно природы этого

явления. В науке указываются различные экзогенные и эндогенные причины циклов (табл. 1) [1].

Известно, что основной причиной мирового кризиса 2008 г. стал так называемый экономический «пузырь». «Пузырь» образовался в результате продажи большого количества ценных бумаг по цене, значительно превышающей их реальную стоимость. При этом ни одна экономическая школа не выдвигала никаких предположений о свойствах, проблемах экономических «пузырей» и способах борьбы с ними.

Из последних работ, посвященных определению симптомов крахов, наиболее известны исследования Д. Сорнетта [2]. В книге «Как предсказывать крахи на финансовых рынках» он дает подробный обзор основных крахов XX века, описывает некоторые модели, объясняющие природу крахов, и предлагает метод, позволяющий распознавать предкризисные ситуации. При этом он использует самые последние концепции современной науки – теорию критических явлений и сложных систем. В частности, предлагает модель для распознавания «пузыря». Наблюдая за растущими системами, Д. Сорнетт сделал вывод, что перед крахами скорость роста цены финансового инструмента непостоянна

и, как правило, ускоряется согласно экспоненциально-степенному закону. Таким образом, одним из признаков приближения краха является трендовое поведение рынка со степенным ускорением. На основании этого его Обсерватория Финансовых Кризисов разработала систему предупреждающих знаков для нестабильных растущих систем для отслеживания момента, когда «пузырь» лопнет.

В последние годы физики и математики существенно расширили традиционные экономические методы анализа. Группа ученых-экономистов, использующих физические методы и приемы для анализа экономических данных, опубликовала алгоритм, с помощью которого можно предсказывать даты падения финансовых рынков [3]. Алгоритм включает экономическую теорию рационального ожидания и прогнозирования «пузырей», «стадное» поведение инвесторов и трейдеров, а также закономерности статистической физики. В частности, авторы используют теорию о точках бифуркации – критических состояниях системы, при которых она резко и необратимо меняет свои характеристики. Подробно методология изложена в препринте статьи, доступном на сайте http://arxiv.org:443/find/q-fin/1/au:+Giffin_A/0/1/0/all/0/1.

Таблица 1

Причины циклов в некоторых экономических теориях

Теория	Наиболее видные представители	Объяснение причин циклов
Теория внешних факторов	У.С. Джевонс, Х.М. Мор, А. Чижевский, Симанак Юдзи	Возникновение экономических циклов связывается с интенсивностью солнечных пятен
Теория промышленных циклов	К. Маркс, Ф. Энгельс	Возникновение кризисов обосновывается противоречиями капитализма; периодичность кризисов – массовым обновлением основного капитала
Теория перенакопления капитала	М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Афтальон	Кризисные явления возникают в результате образования диспропорций в структуре производства, т. е. перенакопления основного капитала
Кредитно-денежная концепция	Р. Хоутри, И. Фишер	Кризисы возникают в результате нарушений в области денежного спроса и предложения
Кейнсианская теория	Дж. М. Кейнс	Цикл рассматривается как результат взаимодействия между движением национального дохода, потреблением и накоплением капитала, слабостью рыночного механизма
Теория нововведений	Й. Шумпетер	Циклический процесс экономического роста обусловлен скачкообразным характером осуществления технических изобретений и нововведений
Теория недопотребления	Ж. Сисмонди, К. Робертус-Ягецов	Экономические кризисы коренятся в недостаточности потребления, падении доли заработной платы в национальном доходе
Монетарная теория	М. Фридмен	Циклический характер производства объясняется нестабильностью денежного обращения

В 2007–2008 гг. исследовательский коллектив из Китая, Швейцарии и Бельгии предсказал даты резкого снижения двух китайских фондовых индексов – Shanghai Composite и Shenzhen Stock Exchange Component (SSE Component).

Э. Петерс в результате своих исследований пришел к выводу, что во многих статистических рядах макроэкономических показателей наблюдается долговременная память [4]. Классическим примером такой динамики является ВВП США. Анализ доходностей акций украинских и российских компаний свидетельствует о присутствии долговременной памяти в их статистических рядах [5; 6]. Более того, для развивающихся экономик характерно наличие долговременной устойчивости и краткосрочной нестабильности. В [7; 8] показано, что современный фондовый рынок является сложной нелинейной системой. В нем присутствует хаотическая составляющая. Поэтому для исследования динамических и структурных характеристик рынков целесообразно применение методов нелинейного анализа на основе методологии синергетики [9]. Для этого используется аппарат теории случайных матриц, теория хаоса, методы мультифрактального и вейвлет-анализа, методы анализа рекуррентных диаграмм, энтропийные методы и тому подобное. Так, например, в [10] показано, что мультифрактальный спектр финансовых рядов данных проявляет специфическое поведение при кризисных обвалах. Накануне кризиса он сужается, и экстремум смещается к нулю. В статье [11] на основе рекуррентного анализа (на примере котировок фондового индекса S&P500) сделан вывод о том, что наиболее информативной мерой для устойчивости рынка является ламинарность исследуемых данных. Ламинарное движение – это движение без быстрых и беспорядочных изменений скорости. Такое движение возможно только

до некоторого критического значения числа Рейнольдса, после которого оно переходит в турбулентное состояние.

Однако вопросы универсальности приведенных показателей требуют обсуждения.

В работе [12] дано статистическое описание трех фондовых рынков (США, Украины и России) методами хаотической динамики и математической статистики. На основе использования показателя Херста выделены два статистических цикла в числовых рядах индекса DJI, описывающие зарождение и развитие мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. Проведено моделирование устойчивости и качественный анализ фондовых рынков США, Украины и России за 2007–2008 гг. на основе построения проекции фазового пространства соответствующего «черного ящика» на плоскость «логарифм показателя Херста – скорость изменения логарифма показателя Херста».

В [13] описаны результаты исследования фрактальных свойств временных рядов мировых фондовых индексов с целью выявления закономерностей в предкризисные периоды на основе R/S анализа. Рассмотрены значения мировых индексов на момент закрытия торгов за период 2000–2014 гг. Показано, что в предкризисные периоды на всех рынках увеличивалась фрактальная размерность пространства эмпирических данных. Это свидетельствует о том, что динамика рынков становится менее устойчивой и более непредсказуемой.

Приведем для примера Украинский фондовый индекс ПФТС. На рис. 1 приведены графики ежедневных значений индекса ПФТС на момент закрытия торгов за период 2005–2008 гг.

Из рисунка видно, что в предкризисный период индекс демонстрировал поступательный рост, а в 2008 г. произошло резкое изменение тенденции. График 2005 г. – это

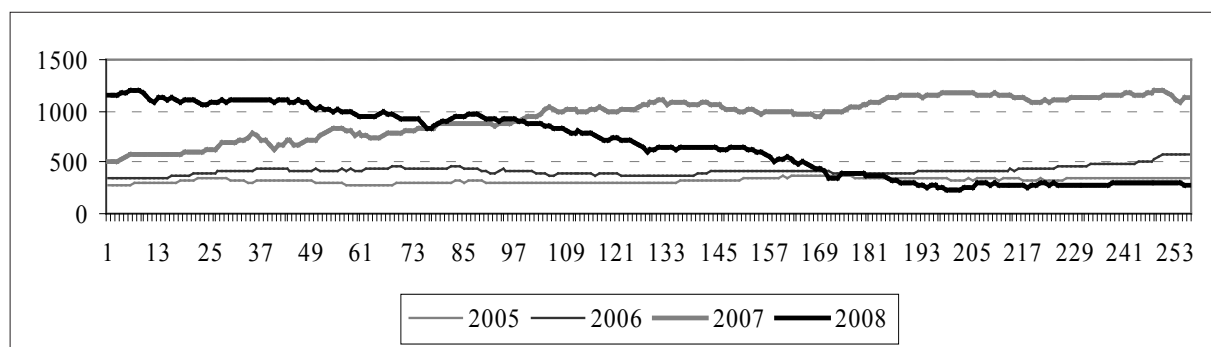


Рис. 1. Динамика индекса ПФТС в 2005–2008 гг.

Значения показателя Херста индекса ПФТС

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Показатель Херста	0,44	0,38	0,59	0,57	0,53	0,49	0,56	0,65	0,60	0,52	0,61	0,48
Волатильность	0,41	0,48	3,07	1,45	2,70	12,02	20,16	8,82	6,73	13,99	5,68	1,32

практически гладкая линия, то есть индекс проявляют незначительные флуктуации. В период 2006–2007 гг. график становится зазубренными, индекс меняет направление чаще. Аналогичная картина наблюдается и в 2003 г. перед «оранжевой революцией», и в 2013 году, когда также имела место негативная тенденция. Таким образом, можно предположить, что возникновение описанной ситуации может быть предвестником кризиса.

В таблице 2 приведены значения показателя Херста H и волатильности для украинского индекса ПФТС. Показатель Херста связан с фрактальной размерностью D простым соотношением $D + H = 2$. Поэтому о фрактальной размерности судят по значению D .

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в основном индекс ПФТС проявляет персистентные свойства, а в 2003, 2007 и 2013 гг. происходит изменение свойств индекса, он становится антиперсистентным. Трендоустойчивость сменяется неопределенностью. Волатильность при этом сильно возрастает. Таким образом, качественное изменение состояния рынка проявляется довольно четко. Можно предположить, что существует вероятность определения возникновения нестабильной ситуации при изменении динамики показателя Херста, то есть при изменении фрактальной размерности эмпирических данных.

Приведенные исследования показали, что в предкризисный период меняется размер-

ность пространства, в котором находится система, а также меняются свойства и параметры системы. Поэтому наряду с макроэкономическими показателями анализу должны подвергаться показатели, которые отражают эти характерные особенности финансово-экономической динамики.

Выводы с этого исследования. Рассмотренные подходы позволяют лучше понять экономические процессы. Однако каждый отдельно взятый метод не решает поставленной проблемы. В условиях глобализации современная экономика представляет собой сложную систему, динамику которой нельзя отобразить одним или несколькими факторами. Она движется в многофазовом пространстве. Движение таких систем описывается дифференциальными уравнениями, которые остаются неизвестными. Поэтому нужна методология интеллектуального мониторинга, которая позволит проникнуть в глубину происходящих процессов, даст возможность выявить скрытые закономерности и предупредить о приближении турбулентности.

Дальнейшее развитие исследований представляется в создании новой теории, содержащей все основные факторы, влияющие на кризисный процесс. При этом использование законов физики, синергетических методов и современных аналитических и информационных технологий в экономических процессах имеет большой потенциал для точного прогнозирования будущего.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Основные теории циклов и кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://poznayka.org/s60596t1.html>.
2. Сорнетт Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forex-profi.com/book/170-dide-sornette-kak-predskazyvat-krahi-finansovyh-rynkov.html>.
3. Экономифизики раскрыли метод предсказания падения финансовых индексов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ai-library.ru/ainfo/detailed3053.html>.
4. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала [Текст] / Петерс Э. – М: Мир, 2000. – 238 с.
5. Андриенко В.М. Интеллектуальный анализ временных рядов со стохастическим трендом [Текст] / Андриенко В.М. Арсирый Е.А. // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – Т. 4, № 4(52). – С. 4–8.
6. Андриенко В.М. Дослідження індексу ПФТС фондового ринку України / Андриенко В.М., Співаков О.Г. // Економіка: реалії часу. – 2011. – № 1(1). – С. 143–148. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economics.opu.ua>.
7. Андриенко В.М., Тулякова А.Ш. Анализ и моделирование динамики Украинского фондового рынка [Текст] //Аспект. – Донецк, 2012.– С. 32–36.

8. Андриенко В.М. Интеллектуальный анализ фондовых рынков /В.М. Андриенко, В.А. Андриенко, А.Ш. Тулякова /Ефективна економіка. – 2012. – 54–58. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economynayka.com.ua/index.php? nomer_data=4&year_data=2012.

9. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем [Текст] / Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М., Шарапов О.Д. // Монографія, Черкаси, 2010.

10. Соловьева В.В. Использование мультифракталов в анализе фондовых рынков [Текст] / Соловьева В.В., Тулякова А.Ш., Черкаси 2013. – С. 130–140.

11. Піскун О.В. Особливості застосування рекурентних діаграм і рекурентного кількісного аналізу для дослідження фінансових часових рядів [Текст] / О.В. Піскун // Фінансовий простір. – 2011. – № 3(3). – С. 111–118.

12. Лопатин А.К. Системный анализ мирового финансового кризиса 2007 – 2008 г. (статистические аспекты) [Текст] // Искусственный интеллект – № 3. –2008. – С. 172–176.

13. Андриенко В.М. Прогнозирование кризисной ситуации на фондовом рынке [Текст] // Scientific Journal «ScienceRise» – № 4/3(9)2015. – С. 24–29.

Становлення страхового ринку України та конкурентоспроможність даного ринку послуг

Лімаренко Ю.В.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Жарінова А.Г.

доктор економічних наук, доцент,

Київський національний університет технологій та дизайну

У статті приділено увагу дослідженню страхового ринку України та його конкурентоспроможності на вказаному ринку послуг. Досліджено сучасний стан та проведено аналіз конкурентоспроможності вітчизняного страхового ринку за підходами до системи кількісних оцінок та критеріїв на основі статистичних даних. Наведено переваги та недоліки страхового ринку даного регіону. Запропоновано варіанти вирішення проблем та розвитку страхового ринку.

Ключові слова: страхування, конкурентоспроможність страхового ринку, страховий ринок України, аналіз конкурентоспроможності страхування в Україні.

Лимаренко Ю.В., Жаринова А.Г. СТАНОВЛЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ДАННОГО РЫНКА УСЛУГ

В статье уделено внимание исследованию страхового рынка Украины и его конкурентоспособности на указанном рынке услуг. Исследовано современное состояние и проведен анализ конкурентоспособности отечественного страхового рынка по подходам к системе количественных оценок и критериев на основе статистических данных. Приведены преимущества и недостатки страхового рынка данного региона. Предложены варианты решения проблем и развития страхового рынка.

Ключевые слова: страхование, конкурентоспособность страхового рынка, страховой рынок Украины, анализ конкурентоспособности страхования в Украине.

Limarenko Y.V., Zharinova A.G. THE FORMATION OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE AND COMPETITIVENESS OF THE SERVICES MARKET

The article focus on the research of insurance market in Ukraine and its competitiveness on the market specified services. The modern state and the analysis of the competitiveness of the domestic insurance market approaches for quantitative assessment system and criteria on the basis of statistics. Benefits and drawbacks of the insurance market in the region. Proposed solutions to the problems and development of the insurance market.

Keywords: insurance, competitive insurance market, the insurance market of Ukraine, analysis of competitive insurance Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині український страховий ринок, на жаль, не є повноцінною ефективною фінансовою складовою частиною економічної системи. Страховий ринок знаходиться на етапі розвитку та потребує більш поглибленого вивчення, адже аналітичних матеріалів та наукових досліджень недостатньо, щоб страхові компанії ефективно функціонували.

Одними з основних проблем є недорозвиненість, недосконалість, наявність прогалин та суперечливих правових норм, а також відсутня цілеспрямована державна політика у сфері страхування.

Велике значення для ефективного функціонування економіки, підвищення соціального добробуту населення має розвиток страхового ринку України. Боротьба страхових ком-

паній спрямована на досягнення лідируючих позицій на страховому ринку. В умовах суворої конкуренції адекватна оцінка конкурентоспроможності страхового ринку є актуальним питанням, вирішення якого дає змогу обґрунтовано обирати шляхи досягнення конкурентних переваг та стратегічні напрями діяльності. Сучасний страховий ринок України свідчить про те, що страхування як частина фінансової системи не повною мірою виконує свою роль.

У результаті проведеного дослідження був проаналізований стан конкурентоспроможності страхового ринку України. За проаналізованими даними було запропоновано вирішення певних недоліків у сфері страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження ринку страхових послуг зробили такі західні еконо-

місти: Д. Блад, Н.Ф. Галагуза, Є.М. Гендзехадзе, О.С. Іоффе, В.Р. Ідельсон, Д.І. Мейєр, В.К. Райхер та ін. Серед українських учених можна виділити таких, як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.Д. Заруба, А.М. Єрмошенко, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, М.В. Римар, К.В. Шелехов, Б.С. Юровський.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз діяльності страхового ринку України та конкурентоспроможності компаній-страховиків, дослідження страхового ринку інших країн та порівняння його з вітчизняним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова конкуренція життєво необхідна для економічної системи, адже гарантує, що товари продаватимуться споживачеві за ціною, у кількості та за якістю, що відповідають попиту і пропозиції. Завдяки Закону України «Про страхування», прийнятому в квітні 1999 р., на українському страховому ринку з'явилися правила та умови різних міжнародних страхових корпорацій та груп [1].

Страхування – одна з форм охорони майнових й особистих інтересів застрахованих, які сплачують внески (премії) до страхових організацій і дістають відшкодування втрат, що виникають унаслідок стихійного лиха і нещасних випадків (страхування від недуг, страхування від вогню (пожеж), крадіжок, страхування життя та ін.) [2].

Сучасне законодавство України дає таке визначення страхування: страхування – вид 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) [3].

Основним завданням страхових компаній є підвищення рівня страхових виплат, адже в Україні середнє його значення є значно нижчим, аніж світові стандарти. Зростання рівня страхових виплат понад певних критичних його значень може призвести до збільшення ризику неплатоспроможності страховика, що вимагає, насамперед, устанавлення кращого та критичного рівнів страхових виплат та впровадження заходів для їх досягнення та підтримки.

Основною діяльністю страхової компанії є операції зі страхування та перестрахування, що є метою їх створення та функціонування.

На відміну від ринків розвинутих країн страхові ринки країн із перехідною економікою, до яких належить й Україна, знаходяться ще в стадії формування [4].

Основні підходи до страхування в зарубіжних країнах зводяться до його значної ролі у різних сферах виробництва та фінансово-кредитної системи.

Страхові компанії США – це багатофункціональні фінансово-кредитні установи, холдинги, які через дочірні компанії, крім страхування, займаються наданням кредитів, здійснюють чекове обслуговування клієнтів, операції з нерухомістю, цінними паперами, управляють майном та капіталом за дорученням своїх клієнтів. Це сприяє зміцненню фінансової стійкості страховиків у разі несприятливих ситуацій з окремими видами страхування. На страховому ринку США працює понад 8 тис. компаній, які займаються майновим страхуванням, і близько 2 тис. компаній – страхуванням життя. За організаційно-правовою формою це акціонерне товариство та товариство взаємного страхування. Найбільшим попитом серед американців (три чверті усіх доходів страхування життя) користуються такі види страхування життя, як страхування на випадок смерті і страхування-внесок. Страхування-внесок передбачає виплату страхової суми після досягнення страховою особою обумовленого договором віку. Аналогом вітчизняного виду страхування є страхування на дожиття, що проводиться разом зі страхуванням на випадок смерті.

У Швейцарії клієнтами страхових компаній є практично всі фінансово-кредитні установи, промислові, торговельні, транспортні та сільськогосподарські підприємства. Однією з умов успішної діяльності страхових компаній є їх активна інвестиційна діяльність на ринку капіталу [5].

В Японії страхування здійснюється приватними страховими компаніями, державними організаціями і кооперативами. При цьому приватні компанії і державні організації зайняті пошуком прибуткових сфер для вкладання коштів, які накоплені від страхових внесків, діючи на національному і міжнародному рівнях, їхня мета – зростання власних доходів, тому вони страхують тільки надійних партнерів [6, с. 39].

На страховому ринку Великобританії спеціальний орган страхового нагляду в складі Департаменту торгівлі та промисловості має досить широкі повноваження щодо організаційної ролі та втручання в діяльність стра-

хових компаній. У разі встановлення фактів порушення правил страхування до страхової компанії застосовуються карні санкції аж до закриття [6, с. 38].

Велика частка страхового ринку України зайнята іноземним капіталом. Основна група страховиків з іноземним капіталом (близько 50) представлена фінансово-страховими групами Австрії, Великобританії, Казахстану, Німеччини, Польщі, Росії, Словенії, США, Франції, Швеції та ін.

Збільшення числа компаній з іноземним капіталом може призвести, з одного боку, до використання світового досвіду якості обслуговування у галузі страхування та перестраховування, а з іншого – до витіснення зі страхового ринку вітчизняних компаній (табл. 1).

Станом на 2012 р. показник загальної кількості страховиків, що мають іноземний капітал у статутному фондї, становив більше 26%.

Конкурентоспроможність страхового ринку можна досліджувати за допомогою системи кількісних оцінок і критеріїв, які повинні включати такі підходи:

- аналіз меж ринку страхових послуг;
- вивчення щільності страховиків на ринку;
- аналіз відкритості ринку страхових послуг, або співвідношення експорту та імпорту;
- дослідження ємності страхового ринку;
- аналіз ступеня монополізації страхового ринку;

– аналіз конкурентоспроможності страхового ринку;

– оцінка інтегральної конкурентоспроможності;

– виявлення бар'єрів входу і виходу на страховий ринок;

– визначення меж капіталізації страховиків [8].

Розрахунок щільності страховиків на ринку як співвідношення кількості страхових компаній (307 страхових компаній станом на 31.03.2017 [9]) на кількість населення (42 522 767 осіб на 1 квітня 2017 р. [10]) показує сім-вісім компаній на 1 млн. жителів.

Важко говорити про оцінку, чи є цей показник високим, чи ні, але, звертаючи увагу на світовий рейтинг, це свідчить про високий кількісний установлений розвиток страхового ринку України.

Відкритість ринку страхових послуг можна оцінювати за імпортом страхових послуг (у I кварталі 2017 р. – 67,7 млн. дол. США) у співвідношенні до загального обсягу національного страхового ринку (10 895,9 млн. грн. станом на I квартал 2017 р.) [9]. Це свідчить про відокремленість українського ринку страхування від світового.

Місткість страхового продукту і значення послуг страхового ринку в I кварталі 2017 р. в Україні, котрі визначаються співвідношенням обсягу страхового ринку (10 895,9 млн. грн.)

Таблиця 1

Перелік страхових компаній за участю іноземного капіталу на страховому ринку України [7]

Країна походження	Іноземна компанія – засновник (акціонер)	Дочірня українська страхова компанія
Австрія	Wiener Stadtische	СК «Юпітер»
	Grazer Wechselseitige (Gra We)	СК «Глобус»
	WSV	СК «Граве Україна»
Італія	Generali Group	СК «Гарант-Авто»
		СК «Гарант-Лайф»
Німеччина	ERGO	СК «ЮТИКО»
Нідерланди	Fortis	СК «Еталон – Життя»
Польща	PZU	PZU – Україна
США	AIG	ALICO – AIG Life
Росія	ИНГОССТРАХ	СК «ИНГО Україна»
		СК «ПРОСТО – страхування»
	РОСНО – Allians	СК «ПРОСТО – страхування. Життя і пенсія»
		СК «Allians – РОСНО – Україна»
	Росгосстрах	СК «Провідна»
Франція	BNP ParibasGroup	СК «Український страховий альянс»

до ВВП (2, 645 млрд. грн.) становить 0,4%. Такий показник є дуже низьким [11].

Стосовно показників концентрації страхового ринку України в 2015 р. (для топ-3, топ-10, топ-20, топ-50 та топ-100 страхових компаній), які надані Національною комісією, яка здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, концентрація на страховому ринку України страхування іншого, ніж страхування

життя, відносно велика: 99,9% сегменту ринку займають 20 страхових компаній. Інша ситуація склалася у сегменті страхування життя, де 99% ринку приходить на 20 компаній. Щодо ситуації у секторі страхування життя, то 99% – це 20 компаній [14].

Підтвердженням немонополізованості ринку страхування в Україні є те, що частка валових премій компаній страхування є ниж-

Таблиця 2

Показники фінансової та страхової (ФС) галузі за регіонами України [12]

Область	Випуск ФС діяльності, 2014 р.		Валова додана вартість ФС діяльності, 2014 р.		Частка ФС галузі у валовій доданій вартості в 2014 р.,%	Обсяг експорту страхових послуг у 2015 р.	
	млн. грн.	частка регіону,%	млн. грн.	частка регіону,%		тис. дол. США	частка експорту всіх послуг,%
Україна	116826	100	70601	100	75,1	46111,1	0,47
Вінницька	1179	1	713	1	1,9	0	0
Волинська	1128	1	721	1	3,3	0	0
Дніпропетровська	8441	7,2	5084	7,2	3,5	49,0	0
Донецька	6257	5,4	3879	5,5	3,9	0	0
Житомирська	1094	0,9	639	0,9	2,4	0	0
Закарпатська	909	0,8	517	0,7	2,3	0	0
Запорізька	2463	2,1	1520	2,2	2,8	581,7	0,4
Івано-Франківська	1308	1,1	769	1,1	2,3	0	0
Київська	1586	1,4	938	1,3	1,4	-	-
Кіровоградська	607	0,5	374	0,5	1,5	0	0
Луганська	1643	1,4	1005	1,4	3,7	0	0
Львівська	3864	3,3	2458	3,5	3,7	0	0
Миколаївська	948	0,8	550	0,8	1,7	0	0
Одеська	3550	3	2190	3,1	3,3	276,9	0
Полтавська	1746	1,6	1106	1,6	1,9	-	-
Рівненська	902	0,8	530	0,8	2,1	0	0
Сумська	1083	0,9	655	0,9	2,4	0	0
Тернопільська	806	0,7	498	0,7	2,5	0	0
Харківська	5571	4,8	3326	4,7	3,9	0	0
Херсонська	738	0,6	467	0,7	2,2	0	0
Хмельницька	1053	0,9	597	0,8	2,1	0	0
Черкаська	1286	1,1	762	1,1	2,3	93,1	0,5
Чернівецька	684	0,6	402	0,6	2,8	0	0
Чернігівська	988	0,8	601	0,8	2,4	0	0
м. Київ	66992	57,3	40300	57,1	12,8	33919	1,3

Таблиця 3

Кількість страхових компаній [9; 13]

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Станом на 30.09.2015	Станом на 30.09.2016	Станом на I квартал 2017
Загальна кількість	382	361	368	323	307
у т. ч. СК non-Life	325	312	318	280	268
у т. ч. СК Life	57	49	50	43	39

чою за показники, котрі визначають стандарти монополізації. Так, станом на I квартал 2017 р. у сегменті страхування життя частка лідера по страхових преміях «Мет лайф» становила 48,02%, частка топ-3 компаній «ТАС» (приватне) та «ПЗУ Україна страхування життя» – 36,7%, топ-4 компаній «АСКА-ЖИТТЯ» – 13,56%. [15].

У 2016 р. на страховому ринку України вели свою діяльність ліцензованих 55 національних страхових та перестрахових брокерів, більшість з яких (43 одиниці, або 78%) знаходилися у місті Києві, по два – у Львові, Харкові, по одному – у містах обласного значення Одесі, Дніпрі, Житомирі, Запоріжжі та чотири – у маленьких містах та селах Київської, Запорізької та Рівненської областей; 13 іноземних страхових та перестрахових – брокери з Німеччини (один брокер), Латвії (чотири брокери), Італії (один брокер), Швейцарії (три брокери), Литви (один брокер), Чехії (один брокер), Австрії (два брокери).

Загальний коефіцієнт прибутковості власного капіталу українських страхових компаній у I кварталі 2017 р. за такими розрахунками, як відношення загального прибутку за вирахуванням податків (чистий прибуток – 589 36,4 грн.) до вкладеного та надлишкового капіталу (власний капітал – 27,42 млн. грн.) за національними бухгалтерськими стандартами, дорівнює 2% (8% за рік за приблизними розрахунками), що є нижчим за нормативні 13–15% [16]. Тобто страхова діяльність в Україні є прибутковою та конкурентоспроможною на фоні інших галузей. На світовій арені імідж України визначається і за такими рейтинговими позиціями, як індекс економічної свободи, за яким у 2017 р. Україна посіла 166-е місце, тим самим належачи до репресованих економік (збільшила показник із 46,8 до 48,1 бали зі 100 можливих) [17].

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши всі елементи рейтингу конкурентоспроможності України на міжнародному страховому ринку, можемо зробити висновок про

дуже низьку конкурентну якість страхового ринку України, хоча в загальному рейтингу світової конкурентоспроможності страхової галузі країна є доволі конкурентоспроможною.

Стосовно недоліків страхового ринку, то актуальною проблемою, що має найбільший вплив на всі показники ринку, є недовіра населення та господарських суб'єктів до компаній-страховиків. Саме цю причину називають громадяни, які не мають жодного страхового полісу, головною причиною свого небажання страхуватися. Це є значним мінусом в обігу страхування стосовно населення.

Недостатнім є розвиток інституту актуаріїв, це вказує на про слабкість сектору страхування життя та неготовність страхового сектору до впровадження пенсійного й медичного страхування. Майже відсутній зовнішній спеціалізований аудит страхових компаній. І взагалі в Україні немає професійних компаній (агентств) із визначення рейтингів компаній-страховиків та інших структур ринку страхування, що є свідченням низького рівня розвитку страховиків і недостатнього рівня вимогливості до них державних наглядових органів, а також одним із факторів непрозорості страхового ринку, недостатньої поінформованості населення про стан і діяльність страхових компаній. Це свідчить про відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування.

Населення має бути впевненим у прозорості діяльності страхових компаній та бути проінформованим про їх стан. Збільшення впливу та рівня вимогливості до страхових компаній державних наглядових органів, удосконалення законодавства у сфері страхування зміцнить упевненість людей у своєму майбутньому та додасть їхньої довіри до вітчизняних страхових компаній.

Також можна додати, що недорозвиненість, недосконалість, наявність прогалін та суперечливих правових норм указують на те, що є куди рухатися і рости, розвиватися та вдосконалюватися.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика : [підручник] / М.В. Мних. – К. : Знання України, 2006. – 284 с.
2. Космина О.М. Страховий ринок та його діяльність / О.М. Космина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/3_97226.doc.htm.
3. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurance.kiev.ua/zakon-ukrainy-o-strahovanii>.
4. Євченко Ю.В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України) / Ю.В. Євченко ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – Київ, 2007. – 74 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/07/04/20/3051>.

5. Фурман В.М. Особливості формування страхових ринків країн з перехідною економікою / В.М. Фурман // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 74–76.
6. Мних М. Досвід функціонування страхових ринків зарубіжних країн / М. Мних. – 2002. – № 5. – С. 38–39.
7. Сучасний стан та тенденції розвитку ринків страхування і перестраховання в контексті глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6652/3/part_3.pdf.
8. Шірінян Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища на ринку страхових послуг України / Л.В. Шірінян // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 74–75.
9. Підсумки діяльності страхових компаній за I квартал 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/sk_l_kv_%202017.pdf.
10. Населення України https://uk.wikipedia.org/wiki/Населення_України
Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-prostan-i-rozvitok.html>.
11. Валовой внутренний продукт Украины на 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://seosait.com/gdp-ukraine-2017/>.
12. Соціально-економічне становище областей України за січень 2016 року / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm.
13. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_l%D0%86%D0%86_2016.pdf.
14. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf.
15. Страхування життя // ЛСОУ. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com/stats/life/>.
16. Консолідовані звітні дані за I квартал 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
17. Interfax-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.interfax.com.ua/news/general/403745.html>.

Злочинна економічна політика нацистської Німеччини на окупованій території України під час Другої світової війни

Матвєєв С.П.

доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто воєнно-економічні аспекти організації та управління діями німецько-фашистської влади на окупованих територіях колишнього Радянського Союзу, зокрема України. На основі документів аналізуються окремі напрями формування грабіжницької воєнно-економічної політики Німеччини в загарбаних областях України, досліджуються особливості колоніалістських планів інтегрування української промисловості до ВПК третього рейху.

Ключові слова: економічна політика, воєнна економіка, окуповані області, ВПК, воєнно-адміністративна система управління.

Matveev S.P. ПРЕСТУПНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НАЦИСТСКОЙ ГЕРМАНИИ НА ОККУПИРОВАННОЙ ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ ВО ВРЕМЯ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

В статье рассмотрены воєнно-экономические аспекты организации и управления действиями немецко-фашистской власти на оккупированных территориях бывшего Советского Союза, в частности Украины. На основе документов анализируются отдельные направления формирования грабительской воєнно-экономической политики Германии в захваченных областях Украины, исследуются особенности колониалистских планов интеграции украинской промышленности в ВПК третьего рейха.

Ключевые слова: экономическая политика, военная экономика, оккупированные области, ВПК, воєнно-административная система управления.

Matveev S.P. CRIMINAL ECONOMIC POLICY NAZI GERMANY IN THE OCCUPIED TERRITORY OF UKRAINE DURING WORLD WAR II

In the article the military and economic aspects of management and operations Nazi authorities in the occupied territories of the former Soviet Union and Ukraine in particular. Based on documents reviewed in forming some predatory military-economic policy of Germany in the captured areas of Ukraine, Peculiarities of colonialist plans of Ukrainian integration to MIC industry Third Reich.

Keywords: economic policy, war economy, the occupied area, the defense industry, military and administrative system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У 2015 р. світ відзначав 70-ту річницю перемоги над нацистською Німеччиною і закінчення Другої світової війни, і ми повинні не допустити можливості появи неонацистських спрямувань, повторення злочинів фашизму перед людством. Між тим виникає багато запитань щодо умов та обставин, які призвели до розв'язування війни, загибелі мільйонів людей, величезних утрат для господарства країн Європи.

Вибір теми статті пов'язаний із необхідністю вивчення процесів організації економіки та управління, що відбувалися під час підготовки та ведення воєнних дій Німеччиною проти народів Радянського Союзу у роки Другої світової війни, методів забезпечення економічної безпеки нацистського режиму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В останні роки в ЗМІ, науковій та науково-популярній літературі різних країн з'явилися роботи, в яких трактується діяльність керівництва фашистської Німеччини виключно як авантюрні, необдумані та не забезпечені ретельною підготовкою дії. У цих матеріалах викладаються уявлення про неспроможність Адольфа Гітлера адекватно оцінювати обстановку та приймати зважені рішення. Тим самим уся відповідальність за воєнні злочини лягає тільки на нацистську верхівку Німеччини. Інші точки зору базуються на уявленні про загальну легковажність політики, яку проводило фашистське керівництво, відсутність чітких цілей та завдань окупації країн Європи, висвітлюють усі воєнно-політичні акції як низку безвідповідальних афер [6, с. 98; 7, с. 112; 8, с. 218; 9, с. 121].

Таким чином, недооцінюється потужність та організованість воєнно-економічної машини фашистської Німеччини, знижується відповідальність представників режиму на всіх функціональних та лінійних рівнях.

З іншого боку, актуальність теми пов'язана з неодноразовими висловленнями керівництвом Російської Федерації, в яких роль переможця відводиться виключно російському народові, Російській державі, недооцінюється внесок інших народів СРСР, зокрема народу України. Отже, виникає необхідність аналізу становища на окупованих територіях із позицій економічної та воєнної історії та встановлення історичної справедливості.

Значна кількість публікацій радянських часів страждає традиційною односторонністю в розгляді економічних планів агресії Німеччини проти СРСР, яка виключає регіональну диференціацію аналізу окупаційної політики Німеччини [1; 7; 8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є спроба на основі архівних статистичних та фактичних матеріалів розглянути підготовку до війни з Радянським Союзом та господарську діяльність окупаційної влади на захоплених територіях України

та інших радянських республік під час самих воєнних дій із погляду сучасних вимог наукової організації та управління, прояву всіх його функцій та реалізації всіх складових частин. Щодо викладення результатів наукових досліджень у статті поряд з іншими науковими методами використовується проблемно-хронологічний принцип побудови.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ціль і організація воєнно-економічних дій проти Радянського Союзу були визначені заздалегідь, до початку війни. Так, ще 28 лютого 1941 р. на зборах у генерал-майора Томаса був складений проект організації «Ольденбург» (у подальшому – «Економічний штаб Ост»), який був створений для економічного спустошення Радянського Союзу.

Особливе значення фашистський режим приділяв завоюванню України. У своїй бесіді зі словацьким прем'єром Тісо Гітлер зазначав: «Якщо Україна буде управлятися європейськими методами, ми вилучимо з неї у три рази більше. Ми зможемо забезпечити Європу в необмеженій кількості всім тим, що там можна виробляти. Схід має все в необмеженій кількості: залізо, вугілля, нафту і землю, на якій може зростати все, у чому має потребу Європа.». Ці «європейські методи управ-

ління», які проводили гітлерівці, коштували народу України 4 497 тис. загиблих [10, с. 876].

13 березня 1941 р. у Директиві начальника штаба верховного головнокомандування збройних сил Німеччини вказується, що єдине керівництво господарськими інстанціями в районі бойових дій і на окупованій території доручено рейхсмаршалу Герингу, який ці обов'язки поклав на начальника управління воєнної економіки і промисловості штабу збройних сил генерал-майора Томаса [1].

29 квітня 1941 р. на нараді Гітлера з керівництвом вермахту був обговорений господарський розділ плану «Барбаросса-Ольденбург», в якому визначені лінійна, функціональна та територіальна структура економічного штабу особливого призначення «Ольденбург» (п'ять господарських інспекцій, 23 господарських команд та 12 філій), обов'язки та компетенція четвертого економічного відділу штабу армій [2].

20 червня 1941 р., за два дні до нападу на СРСР, у виступі рейхслейтера А. Розенберга, рейхсміністра зі справ окупованих східних областей, були названі дві головні цілі: «... Перед нами стоять два гігантських завдання:

- 1) забезпечити продовольче постачання і воєнне господарство Німеччини;
- 2) назавжди звільнити Німеччину від політичного тиску зі Сходу. Це політична мета боротьби» [5].

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновки, що, крім демагогічних висловів, перед початком війни в Німеччині була проведена значна робота з організації, визначення цілей та завдань, планування дій з окупації територій Радянського Союзу, підкорення його народів. Причому на першому місці знаходилися цілі економічного характеру. Відповідно, і війна планувалася як загарбницька.

За сучасними оцінками, ще до затвердження остаточного варіанту плану «Барбаросса» в ході воєнної кампанії 1941 р. головний удар повинен був наноситися групою армій «Південь» у напрямку Донбасу для скорішого завоювання території України, її виробничого комплексу і природно-ресурсного потенціалу. Така стратегія найбільш відповідала колоніальній політиці нацистської верхівки та інтересам германських монополій. Подальше розроблення планів нападу на СРСР показало більш перспективним із погляду тактики наступ групи «Центр».

Головні завдання економічного пограбування народів та територій Радянського

Союзу найбільш яскраво представлено директивою Германа Геринга (так звана «Зелена папка»), яка була призначена для орієнтації воєнного керівництва та економічних інстанцій щодо економічних завдань в окупованих східних областях [3; 4]. Вона містить указівки про забезпечення постачання військам ресурсів із території Радянського Союзу і указівки військовим частинам про допомогу господарським органам. У цьому документі були визначені першочергові завдання – використання окупованих областей для отримання сільськогосподарської продукції і нафти та головні напрями збереження вибраних галузей промисловості. У подальшому «Зелена папка» була інтегрована в чотирирічний план економічного розвитку Німеччини, за який відповідав перед фюрером безпосередньо Г. Геринг.

Подальша конкретизація планів економічного пограбування намічених до окупації територій Радянського Союзу знайшла місце в першому пункті «Зеленої папки» Геринга. Використання областей, які підлягають окупації, повинне проводитися передусім у сферах продовольчої і нафтової галузей господарства. Отримати для Німеччини якомога більше продуктів харчування і нафти – це головна економічна мета компанії. Абсолютно недоречна точка зору, нібито окуповані області повинні бути якомога скоріше приведені до ладу, а їх економіка відбудована. Напроти, відношення до окремих частин країни повинно бути диференційованим. Розвиток і підтримання порядку належить забезпечувати в тих областях, де можна отримати значні резерви сільськогосподарських продуктів і нафти.

У другому пункті цього ж документу зазначається, що в інтересах Німеччини особливу увагу потрібно приділити роботам із відбудови транспорту. Роботи включають у себе дорожнє будівництво, будівництво залізничних шляхів, відбудова портів споруд.

Щодо випуску інших видів продукції, то в «Директиві з керівництва економікою» Геринга говориться, що використання інших галузей промисловості можливо лише тоді, якщо це не буде перешкоджати досягненню головних економічних завдань, переважно воєнному виробництву.

Для втілення прийнятих рішень була проведена структурна організація. У Наказі начальника штабу верховного головного командування збройними силами Німеччини генерал-фельдмаршала Кейтеля від

16 червня 1941 р. вказується, що директиви рейхсмаршала Геринга («Зелена папка») служать інструкцією воєнному керівництву і господарським інстанціям у сфері економічних завдань у намічених до захвату східних областях. Негайна та повна експлуатація окупованих областей в інтересах воєнної економіки Германії, особливо в забезпеченні продовольством та нафтою, має виняткове значення для подальшого ведення війни.

Подальша структурна організація знайшла своє відображення в двох наказах Гітлера: «Про передачу всієї повноти власті на окупованих територіях командуючим військами вермахту» та «Про цивільне управління новими окупованими східними областями».

У першому із цих документів указується, що командуючі військами зобов'язані оказувати допомогу рейхскомісарам у вирішенні адміністративних і політичних завдань і є єдиними представниками інтересів вермахту, особливо у використанні ресурсів країни для забезпечення діючої армії. Таким чином, військове керівництво залучалося до пограбування окупованих територій, тобто несе повну відповідальність за економічні злочини германського уряду на окупованій території.

У другому наказі затверджується адміністративний поділ нових окупованих територій на рейхскомісаріати, генеральні округи та райони, створюється система управління на чолі з рейхсміністром по ділам окупованих східних областей, рейскомісарами, генеральними комісарами, районними комісарами. В їх обов'язки входило рішення економічних завдань на підлеглих їм територіях.

Подальше корегування цілей та оперативне регулювання діяльності міститься в документі «Загальні основи економічної політики в окупованих східних областях» від 8 листопада 1941 р., розробленому генерал-майором служби управління штабу верховного головного командування З. Нагелем, керівником управління по озброєнню та економіці: «...Найвищим законом усіх економічних заходів в окупованих східних областях є потреби воєнної економіки».

У перспективі окуповані східні території будуть економічно використовуватися як колонії і колоніальними методами. У господарській роботі головним є виробництво продовольства та добування сировини.

За низької собівартості продукції та збереження низького життєвого рівня місцевого населення ставилося завдання досягнути найбільш високого випуску продукції для

забезпечення потреб рейху та інших європейських країн. Це буде джерелом прибутків для рейха, які дадуть змогу на протязі декількох десятиліть за короткий час компенсувати суттєву частину витрат, пов'язаних із фінансуванням війни, і не за рахунок німецьких платників податків.

Таким чином, за рахунок експлуатації ресурсів окупованих областей німецько-фашистський режим намагався покрити витрати на ведення воєнних дій.

Обробляюча промисловість в окупованих областях може функціонувати лише у зв'язку зі зниженням обсягів транспортних перевезень, для покриття гострих потреб у ремонтних роботах, для використання під час війни виробничих потужностей для сектору озброєння. Легка промисловість і промисловість товарів широкого споживання не повинна існувати зовсім. Про забезпечення населення цінними товарами споживання не може бути і мови. Навпаки, усі тенденції до підвищення життєвого рівня повинні заздалегідь подавлятися найжорстокішими засобами. Рівень зарплати і цін необхідно утримувати на самому низькому ступені. Така політика в інтересах германського рейха дає можливість отримувати максимум дешевої сировини та напівфабрикатів і ввозити на окуповані території готову продукцію німецького виробництва. Чим більша різниця між цінами такого обміну, тим скоріше будуть покриті воєнні борги.

Цей документ показує, що, втративши свої колонії в результаті Першої світової війни, фашистська Німеччина намагалася створити нову колоніальну систему за рахунок окупованих територій, причому ще в ході воєнних дій.

Окремого аналізу потребує подвійний характер середовища, в якому планував діяти уряд Німеччини на окупованих територіях. Як уже вказано вище, була створена розгалужена воєнно-адміністративна система управління вилученням ресурсів захоплених радянських областей із жорсткими елементами регулювання та контролю. Водночас особливий статус у східній економічній політиці був забезпечений для найбільших німецьких монополій. На початку 1942 р. керівники концернів домоглися від Гітлера обіцянки, що «після закінчення війни на захоплених «східних територіях» держава та нацистська партія не будуть повністю контролювати економіку. Вони забезпечать «перехід до приватної ініціативи» і «створення незалежних підприємств». Монополії отримали додатковий

стимул: «право приватного підприємництва», передусім на окупованих територіях України та Кавказу. Найбільшим концернам («І.Г. Фарбеніндустрі» та ін.) гарантувалося особливо широке заохочення їх «приватної ініціативи» на сході. У рамках так званої нової організації керівництва економікою господарсько-економічні центри на території СРСР перетворюються у вотчини німецьких монополій.

Залучення до пограбування східних областей німецьких корпорацій збагатило організацію воєнно-економічної політики Німеччини великим досвідом створення державно-монополістичних об'єднань мілітаристичного напрямку. Ще до нападу на СРСР, 21 січня 1941 р., для експлуатації радянських нафтових родовищ було створене акціонерне товариство «Континенталь ойл», до засновників якого входили німецьке нафтове акціонерне товариство, фірма «Ельверат», акціонерне товариство «Пройссаг» (гірничі та металургійні підприємства), концерн «І. Г. Фарбен», об'єднання «Бензол» (кам'яне вугілля), об'єднання «Брабаг» (буре вугілля), а також приймали участь Дрезденський банк, Імперський кредитний банк, Берлінське торгове товариство, Німецький банк. До наглядової ради, крім представників засновників, входили державні чиновники, два статс-секретаря, два міністра, по одному представнику верховного командування воєнно-повітряних сил, сухопутних сил та ВМФ. Головою наглядової ради став імперський міністр економіки і президент рейхсбанку Вальтер Функ. Причому це акціонерне товариство проводило ділові операції та управлялося на засадах приватної економіки.

У ході успішної воєнної окупації радянських областей планувалося створення широко розгалуженої територіально-галузевої економічної організації для експлуатації національних багатств України та інших територій Радянського Союзу. Так, у 1941 р. для управління захопленими металургійними підприємствами України уповноваженими керівниками стали представники концерну Круппа, рейхсверке Герман Геринг, акціонерного товариства «Хеш», фірми «Максхютте», акціонерного товариства «Гуте-хофнунгс». Очолював цю організацію радник міністерства Бурандт

Для організації управління промисловістю та сільським господарством окупованих територій СРСР за наказом Геринга від 27 липня 1941 р. створювалися спеціальні монополійні товариства за продуктово-галузевим принципом. Для організації вивозу сировини розпорядженням Геринга від 6 вересня 1941 р.

наряду зі штабом «Ост» призначається генеральний інспектор із конфіскації і використання сировини в окупованих східних областях зі своїм штабом спеціалістів-експертів.

Така «плідна» організаційна робота мала свої наслідки. За матеріалами Надзвичайної державної комісії шкода, заподіяна народному господарству СРСР, міським та сільським мешканцям становила 679 млрд. руб. у цінах 1941 р. Найбільша частка у цій сумі належала Українській РСР – 285 млрд. руб.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, усі плани нацистської Німеччини щодо України носили суто колоніалістський харак-

тер. Причому планувалася інтеграція основних галузей тяжкої промисловості до ВПК Германської імперії та повне знищення споживчого товаровиробництва. Згодом, у разі перемоги Німеччини, промислові об'єкти підлягали акціонуванню та приватизації німецькими корпораціями. Завдяки актам саботажу та диверсій із боку українських патріотів жодне велике промислове підприємство не вийшло на заплановані потужності.

Економіка України в результаті війни понесла найбільші втрати порівняно з іншими регіонами СРСР, що на довгі роки позначилося на житті українського народу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вознесенский Н.В. Военная экономика СРСР в период Отечественной войны / Н.В. Вознесенский. – М., 1947. – 204 с.
2. ГАРФ, ф7021, оп148, д14, л1і.
3. ГАРФ, ф7021, оп148, д14, л3-11.
4. ГАРФ, ф7445, оп2, д141, л115-122.
5. ГАРФ, ф7445, оп2, д144, д330-352.
6. ГАРФ, ф7445, оп9, д145, л118-122.
7. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941–1945 : т. 1 / Науч. ред. П.Н. Поспелов. – М., 1971. – 205 с.
8. История второй мировой войны 1939–1945 : т. 1 / Военно-исторический очерк под общ. ред. С.П. Платонова. – М. : 1973. – 388 с.
9. Кноп Г. Адольф Гитлер. Психологический портрет / Г. Кноп. – М., 2006.
10. Мельников Д.Е. Преступник номер один. Нацистский рейх и его фюрер / Д.Е. Мельников, Л.Б. Черная. – М., 1981.
11. Проектор Д.М. Фашизм: путь агрессии и гибели / Д.М. Проектор. – М., 1989.
12. Розанов Г.Л. Крушение фашистской Германии / Г.Л. Розанов. – М., 1963.
13. Фест И. Адольф Гитлер. Т. 2 / И. Фест. – Пермь, 1993.

УДК 336.13

Проблема оптимізації ролі державного сектора економіки України як умова економічної безпеки

Підпригора Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

У статті розглядається проблема оптимізації ролі державного сектора економіки України як умови економічної безпеки. Актуалізується необхідність зростання ролі держави в економіці у цілому та ролі державного сектора зокрема в сучасних умовах зовнішньої військової агресії в Україні, що зумовлено нагальною необхідністю швидкого досягнення таких цілей, як економічне зростання та безпека й оборона країни.

Ключові слова: державний сектор економіки, економічна безпека, економічне зростання, державні інвестиції, інновації.

Подпригора Л.А. ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматривается проблема оптимизации роли государственного сектора экономики Украины как условие экономической безопасности. Актуализируется необходимость роста роли государства в экономике в целом и роли государственного сектора в частности в современных условиях внешней военной агрессии в Украине, что обусловлено насущной необходимостью быстрого достижения таких целей, как экономический рост, безопасность и оборона страны.

Ключевые слова: государственный сектор экономики, экономическая безопасность, экономический рост, государственные инвестиции, инновации.

Pidopryhora L.A. THE PROBLEM OF OPTIMIZING THE ROLE OF THE PUBLIC SECTOR IN UKRAINE AS A CONDITION FOR ECONOMIC SECURITY

The problem of optimizing the role of the public sector as a condition for Ukraine economic security. Actualized the need to increase the state's role in the economy in general and the role of the public sector, particularly in the current conditions of foreign military aggression in Ukraine, due to the urgent need to quickly achieve such goals as economic growth and security and defense.

Keywords: public sector, economic security, economic growth, public investment, innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні в процесі трансформації політичної та економічної систем розширилося коло проблем, пов'язаних із необхідністю формування засад її економічної безпеки. Нестабільний характер трансформаційної економіки України зумовлює існування внутрішніх загроз економічної безпеки: нездатність до самозбереження і саморозвитку, слабкість інноваційного потенціалу, неефективність державного регулювання економіки, заострення протиріч і соціальних конфліктів тощо.

Інтенсифікація глобалізаційних процесів спричиняє зростання взаємозалежності національних економік, залежності від світової системи, їх уразливість до зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних загроз. Зовнішні загрози, як правило, зумовлені протидією політичних і економічних інтересів економічних суб'єктів світової економіки та заостренням глобальних екологічних проблем. За останні десятиліття для економіки України

з'явилися такі зовнішні загрози економічній безпеці, як обмеження присутності її товарів на світових ринках, обмеження доступу до передових світових технологій, неконтрольований вивіз капіталу і стратегічно важливих сировинних товарів тощо. Проте, безперечно, головною загрозою національній економічній та політичній безпеці України нині є зовнішня військова агресія.

Економіка України знаходиться у винятково складних обставинах, спричинених глибокою політичною та економічною кризою і військовою агресією з боку Російської Федерації. За оцінками аналітиків, суттєве погіршення економічної ситуації починаючи з 2014 р. було зумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу всіх макроекономічних показників [1].

З урахуванням реалій ситуації у вітчизняній економіці, гостроти проблеми економічної безпеки актуальними є дослідження щодо

визначення дієвих державних механізмів і засобів захисту економіки України, серед яких, на нашу думку, чільне місце належить державному сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми засвідчує посилення концентрації уваги вітчизняних учених, політиків та аналітиків-експертів до дослідження ролі держави у забезпеченні економічної безпеки економіки України взагалі та в умовах військової агресії. Окремі аспекти цієї проблеми розробляли такі економісти як В.М. Бегма, Д.Ю. Венцовський, І.Р. Михасюк, А.П. Онофрійчук, М. Сунгуровський та ін. Переважна більшість сучасних досліджень зосереджена на визначенні пріоритетів державного регулювання економіки в умовах економічної та політичної кризи та на необхідності реформування і розвитку оборонно-промислового комплексу як основної ланки забезпечення обороноздатності держави.

Натомість ми відзначимо, що в сучасних вітчизняних економічних реаліях українською є суттєва модифікація теоретичних підходів до визначення ролі і структури державного сектора економіки як державного інструмента забезпечення економічної безпеки, що вимагає докладного наукового дослідження цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблеми оптимізації ролі державного сектора економіки України як умови економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж 2014–2017 рр. економіка України функціонувала в умовах військової агресії, яка завдала безпрецедентних економічних і соціальних утрат та спричинила серйозні деструктивні процеси: втрату промислового потенціалу окупованих територій, руйнацію інфраструктури на території бойових дій, дезорганізацію усталених виробничих зв'язків і критично важливих постачань ресурсів, часткову втрату зовнішніх ринків та експортного потенціалу. Розміщені у східних регіонах підприємства вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва та експорту, зазнали величезних утрат, знищено низку транспортно-логістичних об'єктів. Із 2014 по 2015 р. спостерігалось значне падіння темпів промислового виробництва: індекс цін промислової продукції становив у 2014 р. 89,9%, у 2015 р. – 87% [2]. ВВП у 2014 р. скоротився

на 6,6%, а в 2015 р. – на 9,8% [2]. Динаміка макроекономічних показників стала неконтрольованою, що спровокувало зростання рівня інфляції: індекс споживчих цін у 2014 р. становив 112,1%, а в 2015 р. – 148,7% [2].

У 2016 р. переважно завдяки бюджетній стабілізації, жорсткій грошово-кредитній політиці та міжнародній фінансовій підтримці більшість економічних показників, які були одними з найнижчих у 2015 р., мала тенденцію до зростання: індекс цін промислової продукції – 102,8%, зміна валового внутрішнього продукту – 2,3%, індекс споживчих цін скоротився до 113,9% [2]. Відновлення економіки в 2016 р. відбулося, насамперед, у результаті нарощування інвестиційної активності, а також приватного споживання.

Однак слід зазначити, що економічне зростання в Україні ще є нестійким. Українською необхідне для країни глибоке реформування внутрішніх економічних механізмів відбувається дуже повільно. Розуміючи нагальність початку системної роботи з проведення структурних реформ у різних сферах державної політики, урядом України спочатку було розроблено і затверджено План пріоритетних дій уряду на 2016 р., а згодом – Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 р. [2; 3]. Стратегічними пріоритетами урядової політики у цих документах визначено макроекономічну стабілізацію та відновлення безпеки держави і громадян шляхом досягнення таких цілей, як економічне зростання, ефективно врядування, розвиток людського капіталу, верховенство права і боротьба з корупцією, безпека та оборона [2]. Таким чином, Українська держава як виразник і гарант національних економічних інтересів бере на себе зобов'язання забезпечення зростання рівня життя громадян і підвищення його якості в результаті сталого економічного розвитку в сучасних умовах військової агресії.

Якщо на реалізацію таких цілей, як ефективно врядування, розвиток людського капіталу, верховенство права і боротьба з корупцією в умовах сучасної ринкової економіки держава може впливати переважно опосередковано, створюючи відповідні ефективні інституціональні умови (відповідне законодавство, продуктивна діяльність органів державної влади та управління, дієві організаційні механізми), то для швидкого досягнення таких цілей, як економічне зростання, особливо безпека й оборона, вона повинна ефективно використовувати державний сектор економіки.

У Середньостроковому плані пріоритетних дій уряду до 2020 р. зазначено: «Динамічне, стає та інклюзивне зростання на базі структурної модернізації економіки, покращення умов ведення бізнесу та ефективності публічного сектору має велике значення для майбутнього України» [2]. Запорукою економічного зростання визначено створення рівних, прозорих та передбачуваних правил ведення бізнесу, включення України до регіональних та глобальних ланцюгів створення доданої вартості, створення умов для розвитку високотехнологічних виробництв, прискорення залучення інвестицій в економіку України та розвиток експортного потенціалу українських виробників.

Безперечно, суспільне призначення держави – створити сприятливі умови для розвитку всіх суб'єктів економіки, але в кризових умовах для стимулювання швидкості досягнення результату така роль держави повинна бути доповнена активізацією державного сектора економіки, на який вона має прямий вплив. Зокрема:

1. Негативні перспективи розвитку високотехнологічного виробництва в Україні викликає стійка тенденція до скорочення інноваційної активності підприємств в Україні [4]. У зв'язку із цим постає необхідність у визначенні пріоритетних державних дій щодо підтримки зростання виробництва високотехнологічної продукції в Україні. Одним з основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової й науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) в розмірі, не меншому ніж 1,7% ВВП. Однак попри досить докладне законодавче врегулювання питань фінансування наукової та науково-технічної діяльності встановлені нормативи бюджетного фінансування цих напрямів діяльності не дотримуються.

Важлива група джерел фінансування – це кошти урядових та регіональних фондів і програм. До них належать: кошти, що виділяються на державні, регіональні та галузеві науково-технічні програми; Державний фонд фундаментальних досліджень. Державна політика у сфері інноваційного розвитку України має також активно зосереджуватися на створенні власних державних потужних промислово-фінансових груп, технопарків та дослідних центрів.

2. Погіршення інвестиційного клімату в умовах макроекономічної нестабільності та

військової агресії в Україні зумовлює вплив прямих іноземних інвестицій. У таких умовах держава повинна не тільки використовувати різні механізми для залучення вітчизняного приватного та іноземного інвестування, а й сама виступити потужним інвестором. Активізація інвестиційної діяльності держави в економіці України в умовах нестабільності є важливою умовою оздоровлення її інвестиційної сфери. Водночас згортання національної економіки обумовлює зменшення бази оподаткування та доходів бюджетів, формує ризик скорочення державних ресурсів інвестування. Однак саме зростання та оптимізація структури державних інвестицій, навіть в умовах їх обмеженості, є одним із дієвих механізмів мінімізації ризиків і загроз економічній безпеці України [5].

3. Україна залишається експортером переважно сировини, напівфабрикатів та продукції з низьким ступенем оброблення: близько 50% загального обсягу товарного експорту займають недорогочінні метали та вироби з них і мінеральна продукція; частка високотехнологічних товарів є низькою. У структурі експорту високотехнологічної продукції України традиційно переважають товари аерокосмічної галузі, електроніка та засоби зв'язку – продукція переважно підприємств державного сектора економіки. Наукова продукція військової промисловості нашої держави залишається конкурентоспроможною на міжнародному ринку озброєнь та військової техніки. Потенціал оборонно-промислового сектору України щодо експорту військових технологій є досить високим: нашу країну вважають однією з дев'яти держав світу, яка володіє повним циклом виробництва військово-транспортних і транспортних літаків. До перспективних напрямів технологічної компоненти оборонно-промислового комплексу економіки України належать космічні й авіаційні технології, технології, пов'язані зі створенням систем зв'язку, радіолокаційної техніки, високоточної зброї, систем наведення та управління, складних інформаційних систем, систем розвідки, включаючи космічні. Все це продукція державного сектора економіки.

Важлива роль у системі державної підтримки експорту належить спеціалізованим фінансовим установам, які безпосередньо беруть участь у забезпеченні виконання державної функції із стимулювання розвитку експорту, зокрема страхування, кредитування та гарантування експорту. Так, наприклад, АТ «Укресімбанк» – це державний

банк, який кредитує, серед іншого, експортерів та організує забезпечення страхування об'єктів кредитування. Банком відібрано приватні страхові компанії для співпраці у наданні страхових послуг. Ці компанії здійснюють лише деякі види страхування зовнішньоекономічної діяльності експортерів: страхування майна, вантажу, кредитних ризиків. Оскільки нині збитковість страхування фінансових ризиків достатньо висока, то критерії відбору страхувальників є більш вимогливі, ніж до інших. При цьому страхові компанії встановлюють досить високі страхові тарифи залежно від рівня ризиковості (середні 5–7% та вищі), а також специфічні умови страхування. У зв'язку із цим необхідна державна страхова компанія, яка безпосередньо страхувала б експортні операції або контракти від політичних (некомерційних) ризиків.

Ключовим пріоритетом держави у сфері безпеки та оборони є забезпечення обороноздатності країни. Здатність держави протистояти різним формам зовнішньої агресії передусім залежить від рівня розвитку спроможностей її Збройних сил. На державний сектор економіки повною мірою покладена роль забезпечення функціонування і розвитку Збройних сил України через фінансування за рахунок коштів державного бюджету, матеріально-технічне забезпечення продукцією оборонно-промислового комплексу, підготовка військових кадрів. Зокрема:

1. Для ефективної реалізації цілі забезпечення обороноздатності країни частка видатків державного бюджету на безпеку і оборону повинна становити не менше 5% ВВП, із них на оборону – не менше 3% [2].

2. Підприємства оборонно-промислового комплексу України здебільшого державні. Саме державна форма власності на такі підприємства дає державі змогу контролювати і спрямовувати їх діяльність як стратегічно важливих, особливо в умовах військової агресії. Але нині ефективність їхньої діяльності та можливості розвитку гостро критикуються. На думку західних фахівців, «державна власність в оборонно-промисловому секторі є моделлю минулого» [6]. У розвинутих країнах та деяких країнах, що розвиваються, зростає роль ринкової інфраструктури разом із цілеспрямованою державною підтримкою цієї галузі. Вітчизняні науковці відзначають, що західні приватні компанії вкрай неохоче співпрацюють із вітчизняними державними підприємствами, оскільки в разі виникнення

конфлікту інтересів захист останніх забезпечуватиметься державою [7].

Як показує вітчизняний досвід приватизації, зміна форма власності не вирішує проблем ефективності і розвитку. В Україні близько 45% загальної кількості підприємств оборонно-промислового комплексу змінили форму власності, із них: 17% – підприємства авіабудування; 25% – оборонні галузі; 58% – суднобудування та 79% – радіоелектронна промисловість [8]. Виробнича база цих підприємств потребує значного оновлення. Фізичне зношення основних фондів сягає понад 70%. Більшість підприємств має низький рівень рентабельності та є збитковою. Незадовільне фінансово-економічне становище підприємств призвело до виникнення заборгованості з виплати зарплати співробітникам.

На нашу думку, хронічні та гострі проблеми підприємств оборонно-промислового комплексу України зумовлені не їх належністю до державного сектора економіки, а неефективністю державної політики управління і розвитку щодо них. Тут завдання держави полягає у нагальній реалізації програм реформування системи управління цими підприємствами для усунення чинників, що гальмують їх технологічний розвиток, обмежують економічний потенціал, знижують інвестиційну привабливість та перешкоджають їх участі в іноземному військово-технічному співробітництві.

3. Відповідно до завдань Стратегії національної безпеки України, Воєнної доктрини України та Концепції розвитку сектору безпеки й оборони України, невід'ємним складником підвищення національних безпекових і оборонних спроможностей виступає модернізація системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для сектору безпеки й оборони України за стандартами ЄС та НАТО [9]. Нині підготовка кадрів для сил безпеки України є складовою частиною загальнодержавної системи освіти і включає в себе органи управління та мережу державних вищих спеціальних навчальних закладів і спеціальних навчальних підрозділів вищих навчальних закладів.

Висновки з цього дослідження. Отже, у сучасних умовах зовнішньої військової агресії в Україні зростання ролі держави в економіці у цілому та ролі державного сектора зокрема актуалізується. Передусім це зумовлено нагальною необхідністю швидкого досягнення таких цілей, як економічне зростання та безпека й оборона країни. Активізація участі державного сектора економіки в

реалізації цих стратегічних цілей полягає у забезпеченні достатнього рівня державного фінансування наукової та науково-технічної діяльності, сфери оборони і безпеки з державного та місцевих бюджетів та цільових фондів, зростанні обсягу державних інвестицій за пріоритетними напрямками, збільшенні частки державних підприємств в експорті

високотехнологічної продукції, зростанні ролі державних фінансових установ у стимулюванні розвитку експорту, технологічному розвитку, посиленні економічного потенціалу, підвищенні інвестиційної привабливості державних підприємств оборонно-промислового комплексу, модернізації системи підготовки кадрів сфери безпеки й оборони.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>.
2. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249935442>.
3. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=24910404>.
4. Оппельд Л.І. Особливості та розвиток високотехнологічного сектора економіки України в умовах глобалізації / Л.І. Оппельд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.
5. Підпригора Л.А. Інвестиційна активність держави в умовах економічної нестабільності в Україні / Л.А. Підпригора // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія № 18. Економіка і право. – 2015. – Вип. 30. – С. 14–21.
6. Wulf H. How Will Limitations Impact on the Defence Industry, and How Could Their Concerns be Addressed? – International Control of the Arms Trade, Oxford Research Group. Current DeNISions Report. Oxford, United Kingdom, April 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cns.miis.edu/pubs/reports/ionpbib.htm>.
7. ОПК України: кроки до стабілізації діяльності та розвитку в умовах гібридної війни / В.П. Горбулін, В.С. Шеховцов, А.І. Шевцов // Стратегічна панорама. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Stpa_2016_2_10.
8. Скурський П. Досвід, проблеми і шляхи структурної перебудови обороннопромислового комплексу України / П. Скурський // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 58.
9. Сьомін С.В., Резнікова О.О. Система підготовки кадрів для сил безпеки України: проблеми та перспективи розвитку : аналітична доп. / С.В. Сьомін, О.О. Резнікова ; за заг. ред. В.П. Горбуліна. – К. : НІСД, 2016. – 50 с.

Методи оцінки людського капіталу

Сахненко О.І.

старший викладач кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

У статті досліджено специфіку людського капіталу та інвестицій у нього. Проаналізовано показники оцінювання людського капіталу. Визначено основні критерії оцінки та їх вплив на людський капітал держави. Надано внутрішню структуру людського капіталу. Розглянуто методи вимірювання та оцінки нематеріальних активів.

Ключові слова: людський капітал, вартість, оцінювання людського капіталу, показники оцінювання, людський капітал України.

Sakhnenko O.I. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье исследована специфика человеческого капитала и инвестиций в него. Проанализированы показатели оценки человеческого капитала. Определены основные критерии оценки и их влияние на человеческий капитал государства. Представлена внутренняя структура человеческого капитала. Рассмотрены методы измерения и оценки нематериальных активов.

Ключевые слова: человеческий капитал, стоимость, оценка человеческого капитала, показатели оценки, человеческий капитал Украины.

Sakhnenko O.I. METHODS OF ASSESSING OF HUMAN CAPITAL

This article explores the specificity of human capital and investment in it. The indicators of evaluation of human capital are analyzed. The basic evaluation criteria and their impact on the human capital of the state are determined. The internal structure of the human capital is presented. The methods of measurement and valuation of intangible assets are considered.

Keywords: human capital, cost, human capital evaluation, indicators of evaluation, human capital Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначення якості, обрання критеріїв вимірювання та оцінки людського капіталу є чи не найактуальнішою проблемою в контексті, перш за все, окреслення пріоритетних напрямів у відповідних сферах діяльності на кожному етапі формування людського капіталу як головного чинника та індикатора економічного і людського розвитку. Сучасні ринкові трансформації в глобальному економічному середовищі мотивують до стрімкого розвитку нових сфер економіки і потребують, відповідно, постійної модернізації технологічних процесів. Але більш за все підвищуються вимоги до персоналу, його рівня знань, професійних здібностей, компетентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання людського капіталу присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців: Г. Беккера, О.А. Грішнєвої, Б.З. Мильнера, Р. Солоу, Л. Туроу, Ж. Фіценса, Н. Харитонові, Т. Шульца та ін. Актуальною є потреба в розвитку наявних теорій оцінювання вартості людського капіталу та формулювання сучасних концепцій оцінювання людського капіталу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз показників оцінювання людського капіталу, визначення основних критеріїв оцінки та їх впливу на людський капітал держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людський капітал визначається як капітал у формі знань, умінь і навичок, отриманих людиною в процесі освіти і практичної діяльності, які дають йому змогу успішно виконувати свою професійну діяльність. Насправді це поняття куди ширше, особливо якщо ми говоримо про людський капітал у контексті модернізаційного розвитку країни та підвищення її конкурентоспроможності. У рамках теорії людського капіталу, що з'явилася як відповідь на зміну макроекономічних тенденцій, є певний зв'язок між рівнем освіти, фізичним здоров'ям, якістю навчання, обсягом виробничого досвіду і заробітною платою. Таким чином, витрати, спрямовані на підвищення якісних характеристик індивіда, розглядаються як інвестиції. Тобто ці витрати розглядаються не як споживчі, а як виробничі, оскільки передбачається, що вони з часом багаторазово компенсуються доходом. Усві-

домлення цього факту дало змогу (передусім державі) переглянути своє ставлення до соціальної політики. Стало зрозуміло, що людський капітал у будь-якому його вимірі являє більшу цінність, ніж фінансовий капітал, ресурси і т. д. Прагнення західних країн до розширення різного роду соціальних і освітніх програм (зокрема, цільових освітніх програм Євросоюзу) найяскравіше свідчать про це [1].

Людський капітал як складна економічна категорія має якісні та кількісні характеристики. Однією з головних проблем економічної теорії з моменту її виникнення як самостійної наукової дисципліни була оцінка продуктивних здібностей людини. Багато вчених, економістів у різні часи пропонували для цього використовувати найрізноманітніші методи та інструменти. Дані підходи знайшли своє відображення в існуванні таких понять, як «цін-

ність людини», «вартість праці», «вартість і ціна товару», «робоча сила», «вартість послуг праці», «вартість людського капіталу», «ціна послуг людського капіталу», «вартість освітнього фонду», «вартість життя» та ін.

У рамках сучасної теорії людського капіталу виникає необхідність оцінки не тільки обсягу вкладень у людський капітал, а й обсягу акумульованого індивідуумом людського капіталу.

При цьому підраховують вартість загального обсягу людського капіталу як для одного індивідуума, так і для усієї країни. Широко використовуються методи міждержавного зіставлення, відповідно до яких система показників, що характеризує взаємозв'язок макроекономічних і освітніх характеристик певної країни, зіставляється з відповідною системою показників інших країн.

Таблиця 1

Методи вимірювання та оцінки нематеріальних активів

Метод/підхід	Зміст
Метод ринкової капіталізації	Нематеріальні активи дорівнюють різниці між ринковою ціною компанії і балансовою вартістю її матеріальних активів.
Коефіцієнт Тобіна	Відношення ринкової вартості об'єкта до балансової вартості.
Прибутковість нематеріальних активів	Розраховується як фактичний середньорічний прибуток компанії за останні три роки мінус вартість її основних фондів, помножена на середньогалузеву рентабельність основних фондів (коефіцієнт, що відображає вартість капіталу для компанії).
Ключові індикатори («Скандія»)	Виділяється 30 ключових індикаторів. На додаток до традиційних фінансових показників вони включають клієнтський напрям, напрям процесів, людський напрям і напрями розвитку/оновлення.
	Індикатори клієнтського напрямку включають: кількість рахунків, кількість брокерів і кількість утрачених клієнтів.
	Індикатори напрямку процесів включають: кількість рахунків на одного співробітника та адміністративні витрати співробітника.
	Індикатори людського напрямку включають: плинність кадрів, частку менеджерів і витрати на освіту на одного працівника.
Індикатори процесу розвитку/оновлення: ступінь задоволеності співробітників, маркетингові витрати на клієнта, частка часу, витраченого на освіту.	
Економічна додана вартість (Stern Stewart and Co)	Показник, що включає змінні капітального бюджетування, фінансового планування, постановки цілей, вимірювання діяльності, взаємодії з акціонерами, матеріального стимулювання. Недоліком методу є його складність (ЕДВ складається зі 164 характеристик).
Методика консалтингової фірми Ernst & Young Measures that Matter	Оцінюється за вісьмома факторами: якістю менеджменту; результативністю вдосконалення продуктів; силою маркетингової позиції; корпоративною культурою; політикою оплати праці щодо вищого менеджменту; якістю комунікацій з інвесторами; якістю продуктів і послуг, задоволення потреб клієнтів. Ці фактори, своєю чергою, розгортаються в 39 детальніших показниках.
Модель Б. Лева Value Chain Blueprint	Концентрується на здатності підприємства до інновацій. Виділяється дев'ять груп показників: внутрішня здатність до оновлення (дослідження, розвиток персоналу, організаційні процеси); накопичені, набуті здібності (закуплені технології, інвестиційна діяльність); ділова мережа (альянси, спільні підприємства, інтеграція клієнтів і постачальників) та ін.

Під час оцінки людського капіталу в економічній літературі використовується велика кількість підходів і методів. Під час визначення величини людського капіталу застосовують як вартісні (грошові), так і натуральні оцінки.

Замислюючись над вимірюванням вартості людей, Жак Фіценс, один із засновників бенчмаркінгу людського капіталу, визнає наявність двох аспектів: економічного і духовного: «Ми можемо погодитися з тим, що духовна цінність людей украй важлива, і зосередитися на економічній стороні питання. По суті, всі вимірювання вартісного вкладення є вимірюванням вартості людей як економічних одиниць і як духовних істот. Тільки люди проводять вартість шляхом застосування своїх природжених якостей (гуманності, мотивованості до діяльності), придбаних умінь і здатності до управління інструментами» [2].

Людський капітал має складну внутрішню структуру. Загальноприйнятим є його поділ на основні активи (фонди), до яких належать:

- а) інтелектуальний капітал;
- б) фонд підготовки на виробництві;
- в) фонд здоров'я;
- г) фонд міграції;
- д) фонд економічно значимої інформації;
- е) фонд мотивації економічної діяльності;
- ж) фонд підприємництва;
- з) інші (у розширеному трактуванні).

Кожен із цих активів має нематеріальний характер, отже, до оцінки таких активів потрібно підходити інакше, ніж до оцінки активів матеріальних. Їх справжня вартість полягає в доходах, які вони можуть генерувати. Вартість інтелектуальної власності, як уважається, полягає в її використанні, а не в пов'язаних із нею витратах. Для інвестора, який вклав свої гроші в акції, найважливішим джерелом вартості служить здатність компанії генерувати грошові потоки за рахунок використання нематеріальних активів.

В інтересах розвитку накопиченого досвіду і знань у сфері виробництва і споживання, а також для дослідження нових процесів і явищ формується система індикаторів, що відображають рівень розвитку сектора підвищеного попиту на інтелектуальні ресурси і в цілому економіки, заснованої на знаннях (табл. 1) [3].

Вартість усіх нематеріальних активів залежить від того, як компанія бачить ринок і як вона знаходить таке застосування своїм знанням, яке підвищує цінність її продукції для споживача. Зазначене підвищення цінності знаходить вираз: у ціні окремого товару –

націнка за новизну, стиль, торгову марку, професійний дизайн, гарантії якості, страховки і т. д.; у вартості компанії – оцінка її інтелектуальних активів (вкладення в людський капітал і НДДКР, патенти, ліцензії, ноу-хау) й управлінського потенціалу (кваліфікація менеджменту, відносини зі споживачами і постачальниками та ін.); у національному продукті – зростання вкладу секторів, пов'язаних із виробництвом і управлінням знаннями (наукові дослідження та освіту, фінансові, страхові та ділові послуги, консалтинг).

Висновки з цього дослідження. Нагромадження населенням знань, навичок і досвіду потребує величезних витрат (матеріальних та трудових) і від держави, і від підприємств, і від громадян як у сфері освіти, так і поза нею. Ці витрати можна врахувати лише частково, але й такі розрахунки (здійснені в розвинутих країнах) показують, що вартісна оцінка нагромадженого людського капіталу перевищує розміри матеріального нагромадження. Більше того, темпи нематеріального нагромадження перевищують темпи матеріального нагромадження та визначають темпи економічного розвитку країни.

Специфіка людського капіталу та інвестицій у нього виявляється передусім у тому, що він не може формуватися без прямої безпосередньої участі (витрат часу і сили) його майбутнього власника. У зв'язку із цим приватне інвестування в людський капітал є абсолютно необхідною умовою його нарощення на будь-якому рівні. Освіта чи професійна підготовка, що фінансується за рахунок держави чи підприємства, тобто є абсолютно безкоштовною для споживача, однак потребує від нього витрат часу і праці. Найчастіше нарощення людського капіталу супроводжується і матеріальними витратами особи чи сім'ї (втрачені заробітки, часткова оплата навчання, витрати на канцелярські прилади та багато іншого), тому необхідною умовою ефективності інвестування в людський капітал на рівні держави, регіонів та підприємств є раціональне розуміння і прихильне ставлення до нарощення людського капіталу з боку його майбутніх власників.

У зв'язку із цим особливого значення набуває необхідність створення в суспільстві позитивного іміджу освіченості, професіоналізму, високої кваліфікації. Особливо це важливо для України на сучасному перехідному етапі, оскільки на всіх рівнях управління в нашому суспільстві все ще не відбулася переорієнтація від матеріально-речових до людського

чинника економічного зростання. Одним із завдань є поширення в суспільстві ідей теоретичних перспективних напрямів виконання цього ролі людського капіталу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Харитонова Н. Инвестиции в человеческий капитал – необходимое условие конкурентоспособности казахстанской нации / Н. Харитонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ia-centr.ru/expert/1404/>.
2. Фіценс Ж. Людський капітал: як визначити та збільшити його вартість / Ж. Фіценс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles>.
3. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 178 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://referatdb.ru/ekonomika>.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.322 (477) (045)

Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України

Богацька Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто основні проблеми та перспективи залучення прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано статистичні дані, які відображають динаміку потоку інвестицій із країн світу в Україну та їх обсяг за 2013–2016 рр. Виявлено основні проблеми, які перешкоджають збільшенню іноземних інвестицій. Зазначена важливість іноземних інвестицій як фактора соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, прями іноземні інвестиції, залучення інвестицій, іноземні інвестиції.

Богацкая Н.Н. АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций. Проанализированы статистические данные, отражающие динамику потока инвестиций из стран мира в Украину и их объем за 2013–2016 гг. Выявлены основные проблемы, которые препятствуют увеличению иностранных инвестиций. Отмечена важность иностранных инвестиций как фактора социально-экономического развития.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, привлечение инвестиций, иностранные инвестиции.

Bogatska N.M. ANALYSIS OF ATTRACTING DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

In the article considered the main problems and prospects of foreign, in particular direct foreign investments. Analyzed statistics that reflect the dynamics of the flow of investments from countries in Ukraine and its volume for 2013–2016. The basic problems found out which hinder the increase of foreign investments. Indicated the importance of foreign investment as a factor of socio-economic development.

Keywords: investment attractiveness, investment climate, direct foreign investments, attraction of investments, foreign investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку економіки країн. В Україні, як свідчать останні дослідження, рівень залучення прямих іноземних інвестицій є досить низьким. Тому питання збільшення інвестиційних надходжень на територію України є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем залучення закордонних інвестицій в Україну займалися такі вітчизняні вчені, як С. Тесля [1, с. 131–138], А. Федулова [2, с. 44], О. Жаліло, А. Музиченко, С. Полковниченко [3, с. 79–85], а також низка зарубіжних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність теми дослідження, відсутні чіткі механізми залучення іноземних інвестицій в економіку України. Насамперед необхідно здійснити аналіз іноземних інвестицій, їхньої структури та визначити основні галузі економіки, в які залучаються інвестиції. Також необхідно дослідити основні проблеми та перспективні напрями діяльності для збільшення інвестиційних процесів в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні поняття прямих іноземних інвестицій, їх значення для економіки України, виявленні пере-

шкод, що заважають залученню іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Іноземне інвестування набуває важливого значення для економічного розвитку. Світовий досвід свідчить, що без залучення іноземних інвестицій та доступу до сучасних технологій країнам важко вийти з економічної кризи. Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції – це цінності, які вкладають іноземні інвестори в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [4].

На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто їм надано однакові умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

На сучасному етапі розвитку економічних процесів для України необхідним є залучення іноземних інвестицій. Потрібно зазначити, що Україна володіє величезним потенціалом для

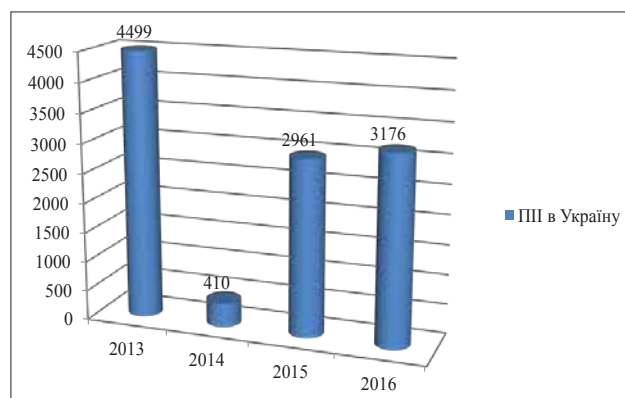


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну в 2013–2016 рр., млн. дол. [7]

залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови України значно цьому сприяють.

Основними факторами, що визначають інвестиційну привабливість України, є:

- високий природно-ресурсний потенціал;
- наявність висококваліфікованої робочої сили, здатної до швидкого прийняття новітніх технологій у виробництві та управлінні;

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності, 2013–2016 рр., млн. дол. [7]

Галузь	Роки			
	2013	2014	2015	2016
СІЛЬСЬКЕ, ЛІСОВЕ ТА РИБНЕ ГОСПОДАРСТВО	717,8	776,9	617,0	502,2
ПРОМИСЛОВІСТЬ	18 031,1	17 681,4	12 419,4	9893,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4510,8	5004,4	3126,2	1868,7
Переробна промисловість	12 899,3	12 004,6	8797,6	7531,9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3040,6	3228,0	2706,4	2419,0
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1381,7	1484,3	1179,2	1079,8
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	5175,3	3354,6	2181,3	1533,1
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	930,0	1 167,8	841,7	781,6
ФІНАНСОВА ТА СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	13 094,9	12 261,4	8790,3	8382,0
ОПЕРАЦІЇ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ	3878,3	4768,3	3979,4	3882,1
ПРОФЕСІЙНА, НАУКОВА ТА ТЕХНІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	2831,0	4006,8	2634,5	2222,6
ОСВІТА	9,1	12,0	10,7	16,0
МИСТЕЦТВО, СПОРТ, РОЗВАГИ ТА ВІДПОЧИНОК	138,7	157,0	141,0	112,5
БУДІВНИЦТВО	1408,5	1580,0	1301,9	1104,1
ВСЬОГО ВКЛАДЕНО:	51 705,3	53 704,00	40 725,4	36 154,50

– низький рівень середньої заробітної плати; територіальна наближеність до країн ЄС та Азії;

– можливість участі з боку іноземних інвесторів у приватизації державної власності [5, с. 22];

– наявність таких перспективних галузей, як гірничодобувна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість та металургія, що є інвестиційно привабливими та можуть бути використані для залучення іноземних коштів [6, с. 232].

У 2016 році прямі іноземні інвестиції в економіку України зросли на 17%. Згідно з даними Державної служби статистики в абсолютному виразі в 2015 році прямі іноземні інвестиції становили 3763,7 млн. дол, а в 2016 році – 4405,8 млн. дол.

Як зазначалося вище, інвестори намагаються вкладати кошти в ті галузі, які будуть приносити прибуток. В Україні основними напрямками щодо потоку інвестицій стали сільське господарство, фінансова сфера, промисловість. Досить незначна увага приділяється освіті, культурі, державному управлінню, що для України теж може стати джерелом надходжень. У табл. 1 можна розглянути цифрове відображення та частку, яку займають галузі в розподілі інвестицій.

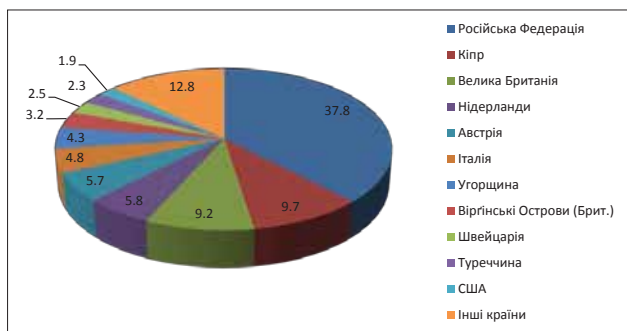


Рис. 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу, 2016 р.,% [7]

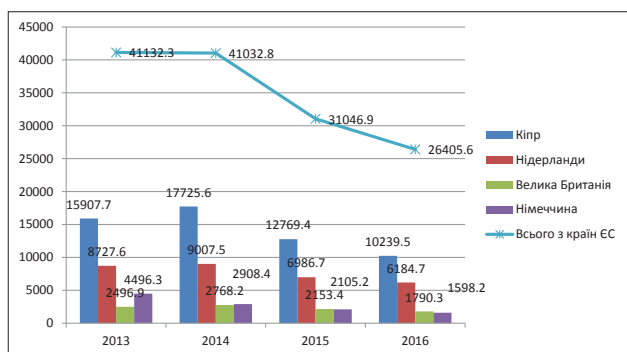


Рис. 3. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн ЄС в економіку України за 2010–2016 рр., млн. дол. [7]

У 2015 році надходження прямих інвестицій в Україну здійснили інвестори 77 країн світу [5, с. 20].

До основних країн-інвесторів, на які припадає майже 70% загального обсягу надходжень інвестицій, належать Російська Федерація – 1667 млн. дол., Кіпр – 427,7 млн. дол., Велика Британія – 403,9 млн. дол., Нідерланди – 255 млн. дол. і Австрія – 249,9 млн. дол.

Обсяг прямих інвестицій із країн за 2016 рік зображено на рис. 2.

Із країн ЄС в економіку України інвестовано 1972 млн. дол., або майже 45% загального обсягу вкладень.

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – 2825,3 млн. дол., підприємств оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів – 524,9 млн. дол. та промисловості – 475,2 млн. дол. Динаміка руху прямих інвестицій зображена на рис. 3.

З вищенаведеного можна дійти висновку, що інвестиції мають певну неоднозначну динаміку. Найбільший обсяг інвестицій був у 2013 р. із країн ЄС – 41 132,3 млн. дол., далі розпочався спад на 14 726,7 млн. дол., і вже у 2016 р. обсяг інвестицій становив 26405,6 млн. дол. Найбільші надходження були з Кіпру, найбільша їх частка була у 2014 р. – 43,20%. Найбільшими інвесторами є також Німеччина, Нідерланди, Велика Британія.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2016 рік Україна опустилась на 41 позицію порівняно з попереднім періодом і зайняла 130 місце (2015 рік – 89 місце). Сусідами України у рейтингу є Алжир (129) та Ірак (131) [8].

Для того щоб зацікавити іноземних інвесторів у доцільності вкладення капіталу в економіку України, необхідно провести низку соціально-економічних реформ, покращити інвестиційний клімат країни. Вже зроблено декілька позитивних кроків:

– сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні;

– на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні

умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації;

– підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій із понад 70 країнами світу. Зокрема, 05.02.2015 р. підписано Угоду між Україною та Японією про сприяння та захист інвестицій, яку ратифіковано Законом України від 03.06.2015 р. № 505-VIII [3, с.79–85].

Сьогодні передбачена державна підтримка реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом під час ввезення визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя (Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць») [7].

Крім того, що вже було зроблено, державне управління повинно ще більше збільшити вплив на інвестиційну діяльність. Зокрема:

– підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;

– розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їхніх поточних рейтингів інвестиційної привабливості;

– поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави [9, с. 206].

Висновки з цього дослідження. Сьогодні Україна не є такою інвестиційно привабливою, як інші країни Східної Європи, але для залучення інвестицій має досить високі шанси. Як свідчать результати дослідження, в країну вкладають кошти як країни ЄС, так і інші країни світу. Можна стверджувати, що сьогодні Україна робить кроки до збільшення інвестицій у ті галузі, які мають найбільший потенціал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тесля С.М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 131–138.
2. Федулова А. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні технологічної модернізації виробництва: світові тенденції та проблеми в Україні / А. Федулова // Економіст. – 2011. – № 5 – С.44–46.
3. Полковниченко С.О. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки України / С.О. Полковниченко, Н.В. Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ. Сер. 1. Економіка: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. – № 3(07). – С. 79–85.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // ВР від 19.03.96 р., № 93/96.
5. Новак І. Сприятливий інвестиційний клімат як фактор активізації інвестування в Україні [текст] / І. Новак // Вісник ТНЕУ. – 2015. – № 2. – С. 18–27.
6. Іващенко А.І. Напрями зміцнення інвестиційного клімату України [текст] / А.І. Іващенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 2. – С. 231–236.
7. Державна служба статистики України [Офіц. сайт]. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO International Business Compass 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua-www.bdo.global/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>.
9. Юрчак І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І.Б. Юрчак, А.А. Маценко // Наукове видання «Молодий вчений». – 2016. – № 5. – С. 204–206.

Міжнародна студентська міграція та її вплив на соціально-економічний розвиток країн

Брензович К.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Немеш Є.П.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Стаття присвячена міжнародній освітній міграції як характерному тренду розвитку сучасної глобалізованої економіки. Уточнено сутність поняття «студентська міграція», визначено його відмінність від категорії «освітня міграція». Узагальнено наслідки впливу міграційних процесів на економіку країни, що приймає студентів на навчання, та країни громадянства. На основі проведеного опитування проаналізовано настрої студентської молоді прикордонного регіону щодо навчання за кордоном.

Ключові слова: міжнародна освітня міграція, студентська міграція, академічна мобільність, загрози та наслідки міграції.

Брензович К.С., Немеш Е.П. МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН

Статья посвящена международной образовательной миграции как характерному тренду развития современной глобализированной экономики. Уточнена сущность понятия «студенческая миграция», определены его отличия от категории «образовательная миграция». Обобщены последствия влияния миграционных процессов на экономику страны, которая принимает студентов на обучение, и страны гражданства. На основе проведенного опроса проанализированы настроения студенческой молодежи приграничного региона по поводу обучения за рубежом.

Ключевые слова: международная образовательная миграция, студенческая миграция, академическая мобильность, угрозы и последствия миграции.

Brenzovych K.S., Nemesh Y.P. INTERNATIONAL STUDENT MIGRATION AND ITS IMPACT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The article is devoted to international educational migration as a trend, which is typical for the modern globalized economy. The study specifies the essence of the concept of "student migration", defines its difference from category of "educational migration". It overviews the effects of migration on the economy that takes students to study and country of citizenship. Based on the survey, the study analyzes the attitudes of students in the border region to study abroad.

Keywords: international educational migration, student mobility, academic mobility, threats and results of migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема освітньої міграції у сучасному світі набуває все більшої актуальності у зв'язку з низкою причин економічного та соціального характеру. Поглиблення інтернаціоналізації господарських зв'язків, розвиток інтеграційних процесів приводять до розширення можливостей навчання та академічних обмінів за кордоном, збільшення попиту на послуги високоякісної міжнародної освіти. Зростання ролі інтелектуального капіталу в розвитку національних економік актуалізує вивчення причин, наслідків та перспектив міжнародних освітніх міграцій та академічної мобільності, оскільки переважну частину

мігрантів становить молодь – найбільш активна частина населення, схильна до саморозвитку та адаптації в мультикультурному середовищі, втрата якої для будь-якої економіки може мати вкрай негативні соціально-економічні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням освітньої та, зокрема, студентської міграції присвячені праці вітчизняних науковців. Так, Л.І. Безтелесна [1] розглядає освітню міграцію як інструмент реалізації стратегічного управління людським капіталом. Л. Семів [2] проектує вплив міжнародної освітньої міграції на територіальні економічні системи. Тенденції міжнародної освітньої

міграції у контексті процесів глобалізації також є предметом дослідження Л.А. Журавовської [3] та В.М. Філатова [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення потребують всі аспекти впливу освітніх міграційних процесів і на країну, що приймає мігрантів, і на країну-донора у розрізі як національної економіки, так і окремих регіонів. Крім цього, важливим є виокремлення поняття «студентська міграція» у сукупності визначень, що характеризують переміщення за кордон з метою навчання, з'ясування його відмінностей від понять «освітня міграція», «академічна мобільність», «транскордонна освіта».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження можливих наслідків міжнародної освітньої міграції як у розрізі національної економіки, так і для регіону зокрема. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

– уточнити сутність поняття «студентська міграція», визначити його місце у категоріальному апараті дослідження міграційних процесів;

– узагальнити вплив студентської міграції на країну, що приймає мігрантів, та країну-донора, спроєктувати наслідки на регіональний рівень;

– дослідити фактичні настрої української студентської молоді щодо навчання за кордоном.

У дослідженні використано загальнонаукові (аналіз, порівняння) та евристичні (анкетування) методи дослідження.

Виклад результатів дослідження. Питання впливу освітньої міграції на розвиток країн, громадяни яких беруть у ній участь, передбачає врахування дії соціальних, культурних, економічних, правових, історичних факторів виникнення такого явища. Освітня міграція здебільшого є об'єктом мультидисциплінарних досліджень у соціально-економічному, психолого-педагогічному та навіть історико-політичному контекстах.

Характеризуючи сутність освітньої міграції, О.С. Гринькевич визначає її як масове соціокультурне явище, пов'язане з переміщенням людей за межі регіону чи країни постійного проживання з метою підвищення свого освітнього рівня, здобуття знань [5, с. 256]. За своєю сутністю освітня міграція передбачає тимчасове перебування на території розташування закладу освіти з подальшим поверненням мігранта до колишнього місця проживання. Вона, з одного боку (з позиції територій

прибуття-вибуття), може розглядатися як сукупність переміщень освітніх мігрантів, а з другого (з позиції освітнього мігранта) – як сукупність переміщень для досягнення мети міграції [4]. У контексті з поняттям «освітня міграція» також розглядають поняття «академічна мобільність», «транскордонна освіта», «навчальна міграція», «еміграція через освіту».

Аналізуючи підходи до визначення цих понять, можна узагальнити, що освітня міграція охоплює переміщення осіб, які належать до різних за віком груп, є споживачами освітніх послуг іншої країни, учасниками програм академічного обміну за межами країни перебування. Насамперед необхідно зазначити, що надання послуг освіти закордонним вузом (експорт послуг), так звана «транскордонна освіта», не завжди приводить до переміщення споживача послуги за кордон. Новітні способи електронного навчання дають змогу отримувати знання дистанційно, перебуваючи у своїй країні. Таке навчання, на нашу думку, майже позбавлене рис освітньої міграції, оскільки не передбачає інтеграції особи, що навчається, в інший культурний простір, зменшує можливості переростання навчальної міграції у трудову, а тому наслідки такого виду освіти будуть мати здебільшого особистісний ефект.

Визначаючи місце поняття «студентська міграція», можна вважати його вужчим, аніж міграція освітня, оскільки остання включає навчання в навчальних закладах різних рівнів, охоплює поїздки як студентів, так і викладачів. Студентська ж міграція може бути як індивідуальною (тобто самостійно організованою), так і академічною (в межах міжнародних програм академічного обміну). Таким чином, студентську міграцію можна визначити як свідоме тимчасове переміщення осіб за межі країни свого громадянства з метою отримання знань та здобуття ступеня вищої освіти.

Питання регулювання освітньої міграції тісно пов'язане з питаннями національної безпеки. Розвинуті країни використовують міжнародну освіту як один із інструментів залучення молодого, здібного до навчання та активного сегменту людського капіталу до національних економік. Участь України у Болонському процесі та поглиблення співпраці з ЄС створює нові можливості для української молоді у сфері здобуття високоякісної європейської освіти і водночас несе з собою традиційні загрози, пов'язані з будь-яким іншим видом міжнародної міграції.

Нині Україна є переважно постачальником освітніх мігрантів в інші країни, що зумовлено зростанням доступності освіти за кордоном (головним чином, у країнах ЄС, що межують з Україною), розширенням міжнародної співпраці українських вузів і поглибленням економічних зв'язків із ЄС. Хоча частка освітніх мігрантів у загальній кількості працездатного населення, що виїжджає за кордон, є незначною (близько 3%), вплив процесів виїзду молоді має вкрай неоднозначні наслідки для країни-постачальника мігрантів.

До переваг для країни, що приймає мігрантів, можна віднести насамперед економічні вигоди, що виявляються у зростанні фінансових надходжень до країни у формі оплати за навчання і, відповідно, податкових надходжень до держбюджету. Зростання попиту на послуги вузів у країнах приймання мігрантів приводить до розширення асортименту освітніх послуг, інтеграції національних вузів у міжнародну освітньо-наукову систему, зростання інноваційного складника освіти та технічного вдосконалення освітнього процесу. Для країни, що приймає мігрантів, приплив молоді є шансом омолодити структуру населення, інтелектуалізувати людський капітал країни, поповнити економіку кваліфікованими спеціалістами і, відповідно, прискорити науково-технічний та економічний розвиток країни. Усвідомлюючи економічну вигоду від перетворення освітніх мігрантів на кваліфікованих учасників ринку праці, уряди розвинутих країн проводять політику сприяння студентам-іноземцям у подальшому працевлаштуванні.

Навчання за кордоном за умови повернення мігранта на батьківщину має позитивний ефект для країни походження. У цьому разі країна отримує більш підготовленого спеціаліста, ніж звичайний працівник-мігрант, оскільки він знає мову, а отриманий за роки навчання соціальний і культурний потенціал надає йому кращих адаптаційних характеристик. Навчання за кордоном за програмами обміну або програмами, що фінансуються урядами розвинутих країн у межах політики сприяння, також створює певну економію у підготовці кваліфікованих кадрів для країни, що постачає мігрантів. Однак головною загрозою, що постає перед країною-донором студентів, є ризик втрати інтелектуального потенціалу, старіння структури населення за рахунок виїзду та перетворення освітньої міграції на еміграцію через навчання.

Існують дані, що вказують на співвідношення навчальної еміграції та імміграції. Так,

до Америки їде навчатись у 13 разів більше людей, ніж виїжджає, до Великобританії – у 16 разів, до Австралії – у 22 рази, до Франції – у 4 рази, до сусідньої Чехії – у 3 рази, до України – лише на третину [6]. Такі дані щодо нашої держави свідчать, з одного боку, про прискорену інтеграцію національної освітньої системи у світову, оскільки виїзд студентів за кордон часто має форму академічного, що передбачає повернення в Україну після завершення навчальної програми. З іншого боку, самоорганізований складник міграції теж зростає, що загрожує відтоком мізків та втратою надзвичайно ефективного сегменту людського капіталу нашої держави.

Офіційною статистикою не охоплено даних щодо частки молоді, яка після навчання за кордоном залишається там на постійне проживання, однак спостереження за ринком праці та освітніми процесами у прикордонних регіонах найбільш яскраво характеризують вплив міграційних процесів в освіті на економіку. Тому особливим об'єктом дослідження є міграційні процеси у прикордонних регіонах, яким є Закарпаття. Стейкі соціально-економічні зв'язки з суміжними регіонами країн ЄС (Словаччина, Угорщина, Румунія, Польща), спільна культурна та історична спадщина, а відповідно – значна кількість родинних зв'язків, знання мов країн, що межують з областю у прикордонні, значно полегшують доступ українських студентів до іноземних вузів. Позитивні та негативні наслідки освітньої міграції для прикордонного регіону, на наше бачення, будуть виявлятися більш виражено, аніж для національної економіки, однак загалом вплив цих процесів на соціально-економічний розвиток можна проектувати і на мезорівень.

За умов обмеженості статистичної інформації про переміщення молоді на навчання за кордон вибіркоче обстеження є досить дієвим методом отримання даних про тенденції, що існують у цій сфері. Проведене в межах дослідження опитування студентської молоді дає змогу уявити масштаби та перспективи освітньої міграції у досліджуваному регіоні. За цільову групу обрано молодь, що досягла повноліття (18–20 років), зараз навчається у бакалавраті та має високий рівень знання іноземної мови. Обрання цього сегменту пояснюється тим, що навчання за кордоном потребує знання іноземної мови, а досягнення повноліття та здобуття ступеня бакалавра є тими умовами, що значно розширюють можливості навчання за кордоном.

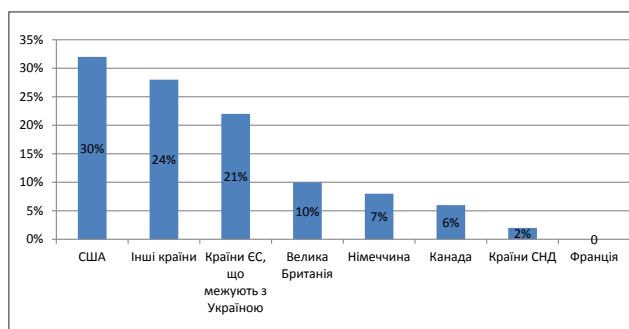


Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання «Навчання в яких країнах, на вашу думку, є найбільш привабливим?»

Джерело: складено автором за власними даними

За підсумками анонімного анкетування студентської молоді, що навчається на 3–4 курсах ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (50 осіб, гендерно збалансована група), було отримано результати, які дали змогу отримати загальне уявлення про те, чи цікавляться студенти навчанням за кордоном та міжнародними програмами обміну, які країни займають провідні позиції за інтересом студентів, якими факторами керуються потенційні студенти-мігранти у виборі країни навчання та чи корисною для них стала участь у подібних програмах, стажуваннях чи літніх школах.

На запитання анкети «Чи розглядаєте ви можливість продовження навчання за межами України?» майже половина студентів (48%) відповіли ствердно, 26% респондентів віддають перевагу проходженню короткострокових стажувань, участі в літніх школах та програмах обміну. Лише 14% опитаних зовсім не цікавляться цим питанням і 12% через фінансову неспроможність не розгадують такої можливості.

Відповіді на питання «Навчання в яких країнах, на вашу думку, є найбільш привабливим?» продемонстрували, що топові позиції займають США (30%). Друге місце посіли інші країни (24%), серед яких було названо Австрію, Чехію, Японію, Австралію та Китай. Також досить популярним напрямом для майбутніх студентів є країни ЄС, що межують з Україною (21%), а також Велика Британія (10%), Німеччина (7%) та Канада (6%) (рис. 1).

Таким чином, навчальні заклади країн ЄС є найбільш привабливими для закарпатських студентів (у сумі близько 40% голосів респондентів).

Відповіді на запитання «Які фактори під час вибору країни для навчання найбільш



Рис. 2. Розподіл відповідей на запитання анкети «Які джерела інформації щодо можливостей академічної мобільності ви використовуєте?»

Джерело: складено автором за власними даними

суттєві?» показали, що вирішальним є чинник можливості працевлаштування після навчання (34%), а вже потім – сама вартість навчання (30%). Важливими факторами також є престиж навчального закладу (16%) та можливості отримання стипендій, грантів на навчання (11%).

Найпопулярнішим джерелом для пошуку інформації з питань академічної мобільності для студентів є офіційний сайт українського вишу, в якому вони навчаються (34%). Серед опитаних 25% отримують інформацію з освітніх інтернет-платформ, а також із сайтів закордонних навчальних закладів та розпитують знайомих і друзів (рис. 2).

За підсумками аналізу результатів опитування можна вважати, що рівень зацікавленості українських студентів у навчанні за кордоном досить високий, а найбільший інтерес становлять навчальні заклади ЄС та США. Високий ступінь довіри з боку студентів до інформації про можливості навчання за кордоном, що надається «рідним» українським навчальним закладом, має бути використаний для спрямування міграційних потоків в академічному напрямі до вузів-партнерів, що посилює позитивний вплив цього процесу на національну економіку і дасть змогу стримати самоорганізований виїзд молоді на навчання за кордон із подальшою зміною постійного місця проживання.

Висновки з цього дослідження. Студентська міграція – складний і неоднозначний за своїми наслідками процес, який чинить значний, дещо віддалений у часі за наслідками вплив як на країну, початкові заклади якої приймають студентів, так і на країну їх громадянства. Найбільш позитивною за наслід-

ками для всіх сторін є студентська міграція в межах програм академічного обміну, що дає змогу студентам здобувати знання та культурний досвід, а навчальним закладам – погли-

блювати міжнародну співпрацю. Предметом подальших досліджень стане іноземний досвід регулювання міграційних процесів у сфері освіти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безтелесна Л.І. Академічна мобільність як інструмент реалізації стратегічного управління ресурсами [Електронний ресурс] / Л.І. Безтелесна // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. — 2016. — Вип. 1(73). — С.11–12. — Режим доступу: <http://ep3.nuwm.edu.ua/4422/1/Безтелесна%20Л.%20І.%20Академічна%20мобільність%20зах.pdf>
2. Семів Л. Освітня міграція як фактор розвитку територіальних міграційних систем: національний та європейський аспект / Л. Семів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. — 2013. — Вип. 3(101). — С. 244–253.
3. Жураковська Л.А. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку [Електронний ресурс] // Демографія та соціальна економіка. — 2014. — № 1(21). — Режим доступу: <http://dse.org.ua/archive/21/20.pdf>.
4. Філатов В.М. Специфічні ознаки освітньої міграції та її місце в структурі міграційних потоків [Електронний ресурс] / В.М. Філатов, Я.В. Ромашова // Ефективна економіка. — 2014. — № 2. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2785>.
5. Гринькевич О.С. Освітня міграція в Україні та світі: інституційне середовище та напрями державного регулювання / Гринькевич О.С. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. — 2013. — Вип. 3(101). — С. 254–264.
6. Студентська міграція: де українська молодь шукає кращого життя [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/studencheskaya-migratsiya-ukrainskaya-molodezh-1430144645.html>.

УДК 336.27

Європейський банк реконструкції та розвитку як ключовий фінансовий партнер України

Вербіцька І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

У статті здійснено огляд географічного спрямування та обсягів інвестицій Європейського банку реконструкції та розвитку протягом останніх років. З'ясовано місце України у поточному загальному списку проінвестованих банком країн. Проаналізовано показники заборгованості України перед Європейським банком реконструкції та розвитку. Сформульовано авторські висновки за результатами проведеного аналізу. Окреслено пріоритетні шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: Європейський банк реконструкції та розвитку, інвестиції, співпраця, заборгованість.

Вербицкая И.И. ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР УКРАИНЫ

В статье сделан обзор географического направления и объемов инвестиций Европейского банка реконструкции и развития в последние годы. Выяснено место Украины в текущем общем списке проинвестированных банком стран. Проанализированы показатели задолженности Украины перед Европейским банком реконструкции и развития. Сформулированы авторские выводы по результатам проведенного анализа. Определены приоритетные пути улучшения инвестиционного климата в Украине.

Ключевые слова: Европейский банк реконструкции и развития, инвестиции, сотрудничество, задолженность.

Verbitska I.I. EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT AS A KEY FINANCIAL PARTNER OF UKRAINE

The overview of the geographical direction and the volume of the investment of the European Bank for Reconstruction and Development in recent years is made in the article. The place of Ukraine in the general list of the bank invested countries in 2016 is defined. The indicators of Ukraine's debt to the European Bank for Reconstruction and Development were analyzed. The author's conclusions based on the results of the analysis were made. The priority ways to improve the investment climate in Ukraine were suggested.

Keywords: European Bank for Reconstruction and Development, investment, cooperation, debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Співпраця України із ключовими світовими фінансовими інституціями сьогодні стала безальтернативним засобом стабілізації внутрішньої фінансової системи в умовах стійких кризових явищ і дисбалансів у національній економіці. Однією з таких інституцій є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), що має статус міжнародної фінансової організації з найвищим кредитним рейтингом (AAA). Переваги такого співробітництва для нашої країни є надзвичайно вагомими, оскільки ЄБРР не фінансує витрати державного бюджету, а здійснює фінансування тільки інвестиційних проектів розвитку у приватному та державному секторах і, таким чином, сприяє модернізації держави загалом. Тому дослідження питань кооперації України та ЄБРР є особливо актуальним з огляду на

поточну активізацію процесів реформування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти співробітництва України і Європейського банку реконструкції та розвитку досліджуються багатьма науковцями. Так, Н. Рудик розглядає міжнародне кредитування ЄБРР як джерело фінансування розвитку підприємств України [8]. Є.В. Бичихін, С.М. Іванов, К.В. Клименко встановлюють тенденції розвитку співробітництва України та ЄБРР [1; 4; 6]. А.А. Кадацька висвітлює питання міжнародно-правового регулювання відносин між Україною та ЄБРР [5]. Зазначені праці становлять значний доробок у дослідженні співпраці нашої держави з цією міжнародною фінансовою інституцією. Водночас в умовах динамічного розвитку відносин між Україною та ЄБРР виявлення сучас-

них тенденцій в означеній сфері не втрачає своєї актуальності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка обсягів інвестицій Європейського банку реконструкції та розвитку протягом останніх років і встановлення позиції України у поточному загальному списку проінвестованих банком країн, стану її заборгованості, а також визначення пріоритетних шляхів покращення вітчизняного інвестиційного клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський банк реконструкції та розвитку, що створений у 1991 році, основними завданнями своєї діяльності ставив:

- економічний розвиток і реконструкцію країн Центральної та Східної Європи, сприяння переходу їх до відкритої ринкової економіки і приватного підприємництва;
- підтримку країн-отримувачів допомоги у проведенні структурних економічних реформ;
- сприяння інвестиціям у виробництво, а також у сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ним інфраструктуру;
- стимулювання ключових та економічно обґрунтованих проектів, надання технічної допомоги для підготовки, фінансування і реалізації проектів тощо [9].

Сьогодні міжнародна фінансова установа об'єднує 65 країн із п'яти континентів, а також Європейський Союз і Європейський інвестиційний банк [10]. Україна доєдналась до ЄБРР 13 серпня 1992 року [7].

ЄБРР відіграє важливу роль на міжнародних ринках капіталу, здійснюючи на ньому широкий спектр угод. Його казначейство займається:

- залученням коштів фондування;
- інвестуванням та кредитуванням;
- управлінням структурою балансу;
- управлінням ризиками в інтересах клієнтів.

Банк фінансує реалізацію чітко структурованих, фінансово надійних проектів (включаючи численні проекти для малих підприємств) як безпосередньо, так і через фінансових посередників, таких як місцеві банки й інвестиційні фонди. ЄБРР працює здебільшого з клієнтами із приватного сектору, однак водночас фінансує муніципальну освіту та державні компанії. Основні інструменти фінансування включають кредити, пайові інвестиції та гарантії [3].

У табл. 1 відображено географічне спрямування та обсяги інвестицій ЄБРР за 2015–2016 рр.

Як свідчать дані табл. 1, загалом протягом 2016 року ЄБРР здійснив інвестиції у 35 країнах у таких регіонах, як Центральна Азія – 1,4 млрд. євро, Центральна Європа і держави Балтії – 1,4 млрд. євро, Кіпр – 64 млн. євро, Східна Європа і Кавказ – 1,2 млрд. євро, Греція – 485 млн. євро, Південно-Східна Європа – 1,6 млрд. євро, Південне і Східне Середземномор'я – 1,4 млрд. євро, Туреччина – 1,9 млрд. євро.

Україна у 2016 році отримала значне фінансування від ЄБРР порівняно з іншими країнами. Так, обсяг інвестицій становив 997 млн. євро (60% інвестицій, спрямованих у країни Східної Європи та Кавказу, та водночас 10,6% сукупних інвестицій ЄБРР за 2016 рік).

Отже, можна стверджувати, що, незважаючи на несприятливий інвестиційний клімат протягом останніх років, Україна все ж є привабливим об'єктом для інвестицій ЄБРР і входить у трійку лідерів разом із Туреччиною та Єгиптом, займаючи друге місце. Якщо оцінювати загальний обсяг інвестицій в нашу державу станом на кінець 2016 року, то Україна знову займає провідну позицію (12 358 млн. євро) у списку після Росії (26 220 млн. євро). Доречно зазначити, що протягом останнього звітного року Росія отримала інвестування від ЄБРР на суму всього лише 0,5 млн. євро, що, очевидно, пов'язано з дією міжнародних економічних санкцій внаслідок анексії Криму та військової агресії щодо України.

Пріоритетним напрямом інвестування в Україні ЄБРР вбачає інфраструктуру енергетичної сфери, оскільки ще з 1997 року банк управляє Фондом Чорнобильського укриття, який фінансує будівництво нового безпечного конфаймента (НБК) вартістю в 1,5 млрд. євро і пов'язані з ним проекти. Як очікується, їхня загальна вартість досягне 2,1 млрд. євро. У 2016 році робота зі спорудження НБК в Чорнобилі досягла вирішальної стадії, коли арочна сталева конструкція була перенесена на штатне положення і накрила зруйнований 4-й реактор, який був поміщений у тимчасове укриття, збудоване в 1986 році. Також у Чорнобилі тривало будівництво тимчасового сховища відпрацьованого ядерного палива вартістю 400 млн. євро, де будуть здійснюватися оброблення і зберігання протягом мінімального терміну 100 років понад 20 тис. тепловиділяючих збірок із 1-го, 2-го і 3-го енергоблоків. Будівництво цього об'єкта, яке повинно бути завершеним у 2017 році, фінансується з коштів Рахунку ядерної безпеки [3, с. 9, 49].

Таблиця 1

Інвестиції ЄБРР за 2015–2016 рр. (млн. євро)

№	Країна	2015 р.	2016 р.	Разом на кінець 2016 р.
<i>Центральна Європа і країни Балтії</i>				
1	Угорщина	127	79	2943
2	Латвія	3	61	653
3	Литва	2	8	655
4	Польща	776	647	8406
5	Словаччина	165	87	2251
6	Словенія	53	77	946
7	Хорватія	311	198	3570
8	Естонія	1	48	615
Разом		1438	1204	21 268
<i>Південно-Східна Європа</i>				
9	Албанія	178	10	1023
10	Болгарія	621	82	3633
11	Боснія і Герцеговина	199	138	2010
12	Македонія	19	158	1612
13	Косово	47	56	227
14	Румунія	201	260	7488
15	Сербія	304	478	4428
16	Чорногорія	6	99	511
Разом		1576	1282	20 931
<i>Східна Європа та Кавказ</i>				
17	Азербайджан	63	269	2660
18	Вірменія	63	138	1133
19	Білорусь	124	53	1929
20	Грузія	248	116	2973
21	Молдова	86	98	1191
22	УКРАЇНА	581	997	12 358
Разом		1166	1671	22 244
<i>Центральна Азія</i>				
23	Казахстан	1051	709	7384
24	Киргизька Республіка	111	48	678
25	Монголія	152	467	1498
26	Таджикистан	45	166	651
27	Туркменістан	9	12	254
28	Узбекистан	0	0	906
Разом		1369	1402	11 371
<i>Південне та Східне Середземномор'я</i>				
29	Єгипет	744	780	2326
30	Йорданія	403	163	906
31	Марокко	158	431	1179
32	Туніс	61	82	353
Разом		1367	1456	4764
<i>Окремі країни</i>				
33	Кіпр	64	33	218
34	Греція	485	320	810
35	Росія	0,5	106	26220
36	Туреччина	1925	1904	9038
Разом		2474,5	2363	36 286
Всього інвестицій		9390,5	9378	11 6864

Джерело: складено на основі [3, с. 2]

Аналіз показників заборгованості України перед ЄБРР станом на 31 грудня 2016 року

№ п/п	Показники	Сума, млрд. дол. США	Частки у структурі відповідних показників, %		
1	ЗАГАЛЬНА СУМА ДЕРЖАВНОГО ТА ГАРАНТОВАНОГО ДЕРЖАВОЮ БОРГУ , у тому числі	70,97	100	–	–
2	Державний борг , у тому числі	60,71	85,54	100	–
2.1	Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	13,67	19,26	22,51	100
2.1.1	<i>Європейський банк реконструкції та розвитку</i>	0,59	0,83	0,97	4,32
3	Гарантований державою борг , у тому числі	10,26	14,46	100	–
3.1	Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	7,03	9,91	68,52	100
3.1.1	<i>Європейський банк реконструкції та розвитку</i>	0,39	0,55	3,80	5,55

Джерело: складено на основі [2]

Крім того, ЄБРР здійснює фінансову підтримку комерціалізації комунальних підприємств у рамках проектів зі значними ефектами або підвищення енергетичної ефективності, а також модернізації транспортної та газорозподільчої систем України.

Варто водночас відзначити, що співпраця України з міжнародною фінансовою інституцією зумовлює зовнішню заборгованість, показники якої відображено в табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, можна дійти висновків, що:

1) станом на 31 грудня 2016 року загальна сума державного та гарантованого державою боргу України становила 70,97 млрд. дол. США, в тому числі державний борг – 60,71 млрд. дол. США, тобто 85,54%, а гарантований державою борг – 10,26 млрд. дол. США, тобто 14,46%. Державний борг за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, становив 13,67 млрд. дол. США, тобто 19,26% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу України. Водночас гарантований державою борг за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, становив 7,03 млрд. дол. США, тобто 9,91% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу України;

2) загальна заборгованість України перед ЄБРР станом на 31 грудня 2016 року становила 0,98 млрд. дол. США і є порівняно незначною, оскільки становить близько одного відсотка у структурі загальної заборгованості

України. При цьому гарантований державою борг перед ЄБРР є на 0,2 млрд. дол. США меншим, ніж державний борг;

3) частка боргу перед ЄБРР у структурі заборгованості за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, у складі державного боргу становить 4,32%, а у складі гарантованого державою боргу – 5,55%.

На підставі проведеного аналізу можна узагальнити, що заборгованість України перед ЄБРР не має критичного значення навіть за нарощення обсягів інвестування банком нашої країни останніми роками. Це пояснюється умовами співпраці, коли кошти спрямовуються в країну не як загальнодержавне запозичення, а на конкретні інвестиційні об'єкти.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, варто відзначити, що, незважаючи на несприятливий інвестиційний клімат протягом останніх років, Україна все ж є привабливим об'єктом для інвестицій ЄБРР і входить у трійку лідерів. Однак не варто сподіватись на значну тривалість встановленої тенденції без вжиття нагальних заходів щодо залучення фінансування, а все ж потрібно створювати максимально зручні умови для інвестування. Не останню роль у цьому процесі відіграє забезпечення політичної та законодавчої стабільності, рішуча та безкомпромісна боротьба з корупцією з інформуванням загалу про отримані результати, що має дати позитивний сигнал для міжнародних фінансових установ, зокрема для Європейського банку рекон-

струкції та розвитку, про надійність України як фінансового партнера. У цьому напрямі дослідження перспективним видається розроблення проектів інвестування ЄБРР окремих об'єктів, стратегічно важливих для нашої держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бичихін Є.В. Основні тенденції інвестиційних процесів в Україні в контексті співробітництва з Європейським банком реконструкції та розвитку / Є.В. Бичихін // Наукові праці НДФІ. – 2015. – Вип. 1. – С. 128–137.
2. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.12.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Европейский банк реконструкции и развития. Годовой отчет за 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/news/publications/annual-report/annual-report-2016.html>
4. Іванов С.М. Співробітництво України та ЄБРР: тенденції розвитку / С.М. Іванов, К.В. Клименко // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 3. – С. 5–23.
5. Кадацька А.А. Міжнародно-правове регулювання відносин між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку / А.А. Кадацька // Альманах міжнародного права. – 2015. – Вип. 9. – С. 82–91.
6. Клименко К.В. Співробітництво Європейського банку реконструкції та розвитку з окремими країнами європейського та азійського регіонів / К.В. Клименко, С.М. Іванов // Фінанси України. – 2016. – № 11. – С. 52–78.
7. Міжнародне співробітництво: ЄБРР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/%D1%94brd>
8. Рудик Н. Міжнародне кредитування ЄБРР як джерело фінансування розвитку підприємств України / Н. Рудик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 2. – С. 110–115.
9. Угода про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку від 29.05.1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_062
10. Structure and management. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ebrd.com/who-we-are.html>.

Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми фінансування

Дідик Н.В.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Стаття присвячена аналізу світового досвіду венчурного фінансування та стану ринку венчурного капіталу. Досліджено основні тенденції розвитку ринку венчурного капіталу в США, Європі, Китаї та Україні. Зроблено висновки щодо відповідності розвитку українського венчурного фінансування загальносвітовим тенденціям. Надано рекомендації щодо стимулювання розвитку венчурного фінансування в Україні.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурне фінансування, інвестиції, start-up, інноваційна діяльність.

Дидик Н.В. МИРОВОЙ ОПЫТ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Статья посвящена анализу мирового опыта венчурного финансирования и состояния рынка венчурного капитала. Исследованы основные тенденции развития рынка венчурного капитала в США, Европе, Китае и Украине. Сделаны выводы о соответствии развития украинского венчурного финансирования общемировым тенденциям. Даны рекомендации по стимулированию развития венчурного финансирования в Украине.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное финансирование, инвестиции, start-up, инновационная деятельность.

Didyk N.V. WORLD EXPERIENCE OF THE VENTURE FINANCING AS A MODERN FORM OF INVESTMENT

The article analyzes the world experience in venture financing and the condition of venture capital market. The basic trends in the US, European and Ukrainian venture capital markets were analyzed. In the article were made conclusions regarding the conformity of Ukrainian venture financing to the global trends. The study provides recommendations how to encourage the development of venture financing in Ukraine.

Keywords: venture capital, venture financing, investment, start-up, innovation activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною проблемою впровадження інноваційно-орієнтованої системи розвитку економіки є проблемне фінансове забезпечення інноваційних проєктів високим ступенем ризику. Порівняно з іншими сферами економічної діяльності ступінь ризику в інноваційній сфері є надвисоким, що унеможливує участь традиційного позичкового капіталу у фінансуванні ризикових інноваційних проєктів. Для вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних процесів потрібні нові альтернативні джерела інвестиційних ресурсів, серед яких перш за все доцільно розглянути питання розвитку венчурного фінансування, яке в розвинутих країнах є одним з важливих напрямів підтримки середнього та малого інноваційного підприємства, фінансування науково-дослідних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням венчурного капіталу України займалася велика кількість видатних вчених. Серед науковців, які активно досліджували цю проблему, можна виділити

О.В. Ульяницьку, Г.Л. Піратовського, А. Мертенса, О.В. Романішина.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що останніми роками зазначена тематика висвітлена в теоретичних і практичних дослідженнях, пов'язаних з розвитком та станом венчурного фінансування у світі, саме питання вирішення та шляхів подолання перешкод до сталого розвитку венчурного фінансування в нашій країні є недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є дослідження закономірностей та тенденцій розвитку венчурного капіталу у світі як сучасної форми фінансування, а також порівняння основних тенденцій розвитку ринку венчурних інвестицій розвинутих країн світу та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшого поширення та розвитку венчурний капітал набув у США. Саме США є батьківщиною венчурного капіталу, де він виник у середині 50-х рр. минулого століття у Кремнієвій долині.

Розглянемо динаміку обсягів інвестованого венчурного капіталу в США протягом 4 кварталів 2013 р. – 4 кварталів 2016 р. (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка обсягів інвестованого венчурного капіталу в США протягом 4 кварталів 2013 р. – 4 кварталів 2016 р.

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Як ми можемо бачити з рис. 1, динаміка обсягів постійно змінюється. Протягом 2016 р. вона зменшилася з максимального значення 14,09 млрд. дол. у 1 кварталі 2016 р. до 9,27 млрд. дол. у 4 кварталі 2016 р. Мінімальний обсяг венчурного інвестування спостерігається у 4 кварталі 2013 р. – 4,97 млрд. дол. Скорочення ринку інвестицій пов'язано із загальною економічною нестабільністю, що впливає на всі сфери економіки.

Найбільшу частку у загальному обсязі венчурних інвестицій США займають інвестиції у сферу програмного забезпечення. За 4 квартал 2015 р. вони отримали 450 млрд. дол. за 369 угод, незважаючи на те, що це на 24% менше, ніж за попередній квартал, програмне забезпечення займає лідируючі позиції в структурі венчурного інвестування США. За весь 2015 р. інвестування у сферу програмного забезпечення зросло на 8% у доларах та на 5% в угодах порівняно з 2014 р. 4 з 10 найбільших угод в четвертому кварталі 2015 р. були укладені саме з компаніями програмного забезпечення [2].

Біотехнології отримали другу найбільшу кількість венчурного капіталу за 4 квартал 2015 р. Обсяги інвестування в цю галузь склали 1,5 млрд. дол. у 95 угодах. Третє місце за обсягом венчурних капіталовкладень посіли медіа-компанії. За останній квартал 2015 р. вони отримали 881 млн. дол., що реалізуються через 112 угод, що менше на 40% порівняно з минулим кварталом, хоча кількість угод збільшилася на 14%. Загалом обсяги інвестування в медіа-компанії за 2015 р. скоротилися на 14% порівняно з попереднім роком. Отже, у США венчурні інвес-

тиції вливаються перш за все у високотехнологічні галузі, що дає вагомий поштовх для розвитку й інших сфер економіки. Розглянемо динаміку венчурних інвестицій у США за 2015 р. у розрізі стадій підприємств, у які було здійснено ці інвестиції (рис. 2).

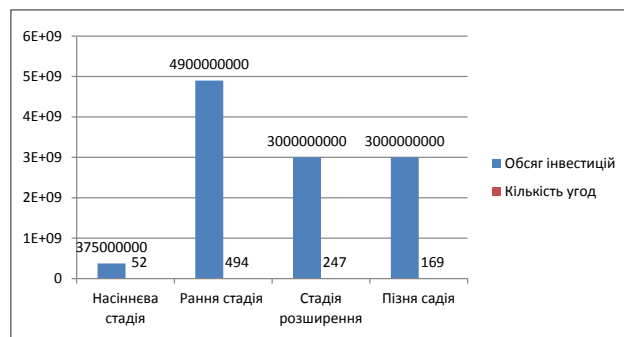


Рис. 2. Динаміка розподілу венчурних інвестицій у США за стадією життєвого циклу компаній у 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

З рис. 2 видно, що найбільший обсяг венчурного капіталу вкладається в компанії, що знаходяться на ранній стадії. Кількість коштів, вкладених в компанії на «насіннєвій» стадії, зросла на 55% протягом четвертого кварталу 2015р., склавши 375 млн. дол., інвестованих у 52 угоди. Це становить 3% від усіх венчурних інвестиційних в грошовому вимірі і 5% від кількості всіх угод за кварталні інвестиції.

Інвестування на ранньому етапі знизилося на 9% в грошовому обсязі і на 18% в кількості угод, що становило 4,9 млрд. дол., залучених у 494 угоди. Середня вартість угоди на ранній стадії в четвертому кварталі 2015 р. склала 10 млн. дол. порівняно з 9 млн. дол. у попередньому кварталі. Загалом за весь 2015 р. середня сума інвестицій на «насіннєвій» та ранній стадіях угоди зросла на 23% порівняно з 2014 р.

Обсяг інвестицій на етапі розширення знизився на 53% в доларах і на 10% в угодах порівняно з попереднім кварталом, склавши 3 млрд. дол., що інвестовані в 247 угод. Угоди на розширювальному етапі склали 27% від усіх угод в четвертому кварталі.

Інвестиції на більш пізньому етапі компанії знизилися на 33% до 3 млрд. дол., залучених в 169 угод в четвертому кварталі. На угоди на пізньому етапі припадало 27% від загального обсягу угод за квартал [2].

Основними факторами, які впливають на процес мобілізації венчурного капіталу в Європейському Союзі, є відповідна законодавча база, податкові фактори, макроеконо-

мічна стабільність, а також досить великий, перспективний ринок. Регуляторні постанови суттєво впливають на процес мобілізації капіталу, даючи змогу пенсійним фондам і страховим компаніям розміщувати свої кошти у венчурних інвестиціях.

Розглянемо обсяги венчурного інвестування в Європейському Союзі з 1 кварталу 2012 р. до 1 кварталу 2016 р. (рис. 3).



Рис. 3. Обсяги венчурного інвестування в Європейському Союзі з 1 кварталу 2012 р. до 2 кварталу 2016 р.

Джерело: [3]

З рис. 3 відзначимо, що найбільші обсяги венчурних інвестицій були залучені в 1 кварталі 2016 р. – 2,9 млрд. євро. В 2 кварталі 2016 р. обсяги скоротилися та становили 2,51 млрд. євро. Найменші показники залучення венчурних капіталовкладень були в 3 кварталі 2012 р. та 1 кварталі 2013 р. – 0,76 млрд. дол.

Венчурний капітал як джерело фінансування особливо актуальний в Європі для молодих компаній, для компаній у високотехнологічних галузях, таких як аерокосмічна промисловість, біотехнології, енергетика,

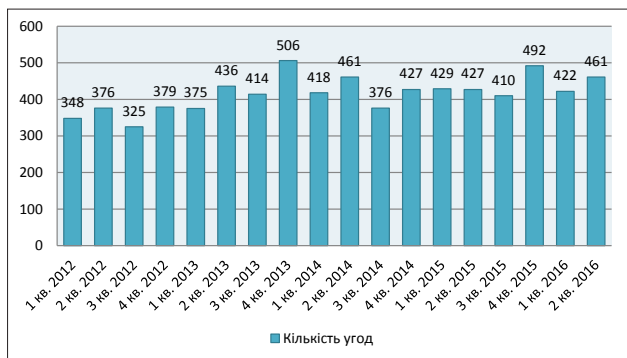


Рис. 4. Кількість угод на ринку венчурного інвестування в ЄС з 1 кв. 2012 р. до 2 кв. 2016 р.

Джерело: [4]

Інтернет, нанотехнології, фармацевтика, робототехніка, програмне забезпечення, TLC, веб-публікації, для інноваційних компаній та для компаній з низькою часткою матеріальних активів. Спільною рисою цих компаній є те, що вони відносяться до малого бізнесу, є прозорими і більш ризиковими для інвесторів.

На рис. 4 показано кількість угод, укладених на ринку венчурного інвестування в ЄС. З рис. 4 видно, що найбільша кількість угод була укладена в 4 кварталі 2013 р. – 506 угод, а найменша в 3 кварталі 2012 р. – 325 угод. Розглядаючи кількість угод за цілий рік, можемо сказати, що найбільшу кількість угод було укладено в 2015 р. – 1 758 угод. За перше півріччя 2016 р. на ринку венчурного інвестування Європейського Союзу було укладено 883 угоди.

Добре функціонуючий ринок венчурного капіталу може допомогти пом'якшити наслідки економічної кризи і подолати бар'єри на шляху до інновацій. Венчурні фонди є цінним джерелом фінансування для інноваційних компаній з високим потенціалом до зростання. В рамках Європейського інноваційного союзу Європейська комісія прийняла нові закони, що забезпечують право венчурних фондів, котрі зареєстровані в будь-якій країні ЄС, вільно інвестувати у фірми в усіх країнах ЄС.

Венчурні фонди залучають велику частину свого фінансування від інституційних інвесторів і, як правило, вкладають великі суми в фірми з потенціалом до швидкого зростання.

Статистика на рис. 5 показує кількість венчурних фондів, які функціонували на ринку венчурних інвестицій в ЄС з 1 кв. 2012 р. до 1 кв. 2016 р. У 4 кварталі 2013 р. загалом 41 фонд функціонував на ринку венчур-

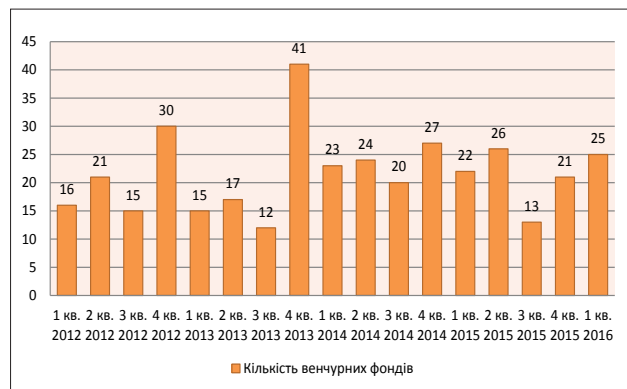


Рис. 5. Кількість венчурних фондів в ЄС з 1 кв. 2012 р. до 1 кв. 2016 р.

Джерело: [4]

них інвестицій ЄС (це найбільша кількість за цей період). Після 2013 р. почався спад, і на 1 квартал 2016 р. кількість фондів становила 25. Найменше венчурних фондів функціонувало в 3 кварталі 2013 р.

Європейська комісія тісно співпрацює з країнами ЄС з метою підвищення ефективності фондових ринків інвестицій для того, щоб нові проекти змогли знайти відповідних інвесторів. Економічна стратегія «Європа – 2020», яка була запропонована Комісією в 2010 р., пропонує низку заходів, включаючи розробку інноваційних фінансових рішень для «створення ефективного європейського ринку венчурного капіталу в реальності, тим самим значно полегшуючи прямий доступ бізнесу до ринків капіталу і вивчення стимулів для фондів приватного сектору, які здійснюють фінансування, доступне як для компаній початківців, так і для новаторського малого та середнього бізнесу».

У 2016 р. Китай став другим найбільшим у світі ринком залучення венчурних інвестицій, поступаючись лише Сполученим Штатам Америки. Обсяги венчурного інвестування в Китаї збільшилися на 19% порівняно з попереднім роком та становили 31 млрд. дол., хоча обсяги угод знизилися на 42% до 300. Високі показники пов'язують з рядом мегаугод, укладених на початку року [5].

Зараз в Китаї швидкими темпами розвивається венчурне інвестування та інвестування в інноваційні компанії. У першому кварталі 2016 р. в країні було зареєстровано 3 мільйони нових ринкових суб'єктів, що на 10,7% більше, ніж роком раніше. При цьому найбільший внесок у зростання такого показника роблять галузі стратегічного значення, які народжуються, і галузь сучасних послуг [6].

Для більш детального розуміння розглянемо обсяги венчурного інвестування в Китаї у 2006–2016 рр. (рис. 6).

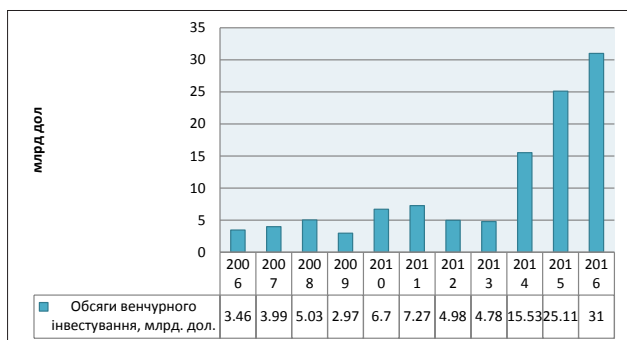


Рис. 6. Обсяги венчурного інвестування в Китаї у 2006–2016 рр.

Джерело: [7]

Як видно з рис. 6, обсяги венчурного інвестування невинно зростають. Після невеликого спаду в 2012–2013 рр. капіталовкладення збільшувалися неймовірно швидкими темпами, а вже в 2014 р. були вдвічі більші, ніж попередня рекордна кількість в 2011 р. Найбільша кількість венчурних інвестицій була залучена в 2016 р. – 31 млрд. дол., в 2016 р. – 31 млрд. дол. Найменшої позначки обсяги залучених капіталовкладень сягнули в 2009р. – 2,97 млрд. дол.

В Україні ринок венчурного капіталу представлений у двох видах: неформальному (у вигляді індивідуальних інвесторів) та формальному (представленого венчурними фондами).

Формальний та неформальний сектори відіграють взаємодоповнюючі ролі. Інвестиції неформального сектору особливо важливі на ранніх стадіях розвитку «стартових» фірм, коли вони потребують «посівного капіталу» для розробки концепції продукту і дослідиного зразка, тоді як формальний сектор активніший на стадії швидкого зростання фірми, коли потрібні кошти на розширення виробництва і збільшення обсягу продажів.

У 2015 р. український ринок венчурного інвестування відзначився рекордним обсягом інвестицій, понад 132 млн. дол. США. Це число не тільки втричі більше, ніж 39 млн. дол. 2014 р., але й значно перевищує 89 млн. дол. 2013 р., який вважався кращим роком українського венчурного ринку. Такий зріст означає збільшення довіри вітчизняних та іноземних інвесторів до України, а також її здатність рости і домагатися результатів на тлі криз [8].

Загальний обсяг інвестицій у 2015 р. склав 132 млн. дол. США, з яких переважна кількість угод припадає на «насінний» раунд. У 2015 р. більшість проектів на ранній стадії була профінансована професійними ангелами та венчурними фондами, тоді як в попередні роки

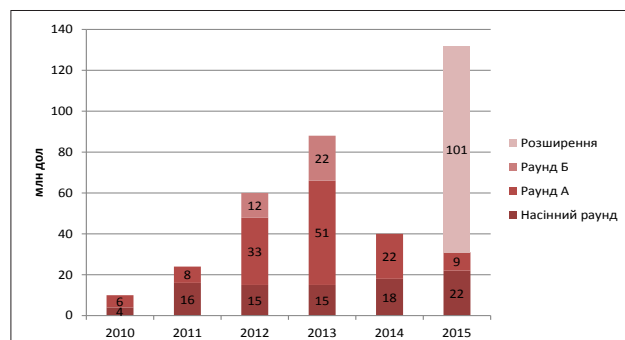


Рис. 7. Загальна сума венчурних інвестицій в Україні у 2010–2015 рр., млн. дол. США

Джерело: [9]

більшість інвестицій була отримана компаніями від місцевих акселераторів та інкубаторів, які припинили свою діяльність у 2014 р. Тоді як число угод знизилося з 86 у 2014 р. до 66 в 2015 р., обсяг інвестицій зріс з 18 млн. дол. США до 22 млн. дол. США, що свідчить про збільшення середньої суми інвестиції.

Незважаючи на те, що кількість угод у 2015 р. зменшилася порівняно з 2014 р. (66 і 86 відповідно), спостерігається значне збільшення обсягу венчурних інвестицій. Серед найбільших «насінних» угод варто зазначити «Petcube», «Settle», «Augmentet Pixels» та «MoneyVeo».

У 2015 р. було укладено чотири угоди раунду А, що вдвічі менше, ніж у 2013–2014 рр. Це пояснюється тим, що більшість стартапів вважає за краще отримати кілька менших «насінних» раундів, перш ніж підвищувати більш значні суми в раунді А. Крім того, більшість глобально орієнтованих стартапів шукає пост-початкове фінансування закордоном, там, де розташований їх цільовий ринок [10].

У 2014–2015 рр. майже не було укладено угод Раунду Б. Ця тенденція є характерною для молодих ринків технологій. Відповідно до ринкових тенденцій ранньої технології угоди пізньої стадії є досить рідкісними, тоді як етапи зростання, як правило, посідають перше місце.

У 2015 р. сума угод етапу розширення склала \$101 млн. Серед таких угод слід назвати придбання частки «Rozetka.ua» фондом «Horizon Capital», а також частки «Ciklum» фондом Джорджа Сороса [10].

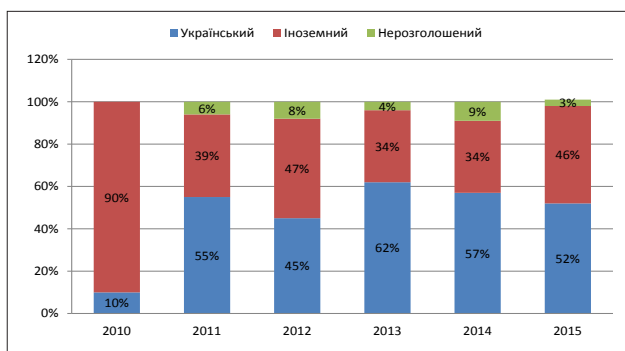


Рис. 8. Розподіл венчурного капіталу за походженням інвестора

Джерело: [9]

У 2015 р. на українському ринку за обсягом капіталу переважали місцеві фонди та інвестори – 52% (\$68 млн.), що в тричі більше, ніж у 2014 р., та на 25% більше, ніж у 2013 р. Іноземні кошти складають 46% (\$60 млн.) від

інвестиційного капіталу, що в чотири рази більше, ніж у 2014 р. Такий приріст іноземних інвестицій означає, що український ринок відновлює свою довіру з погляду зарубіжних інвесторів. В обох випадках у 2015 р. було менше угод, ніж в 2014 р., але середня сума угоди за етапами значно зросла [9].

Все більше число українських підприємців у пошуках раннього фінансування намагаються отримати успіх на міжнародних краудфіндингових платформах, таких як «Kickstarter» та «Indiegogo». Краудфіндинг – альтернативний шлях отримання фінансування, в основі якого полягає колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримувати зусилля інших людей або організацій. Хоча більшість із стартапів використовують ці платформи, щоб отримати свої перші гроші, серед них є низка проєктів, які вже отримали ангельські або венчурні інвестиції до компанії, тому використовують цей інструмент для збільшення продажів та популярності. Загалом 11 успішних компаній, заснованих у 2015 р., залучили шляхом краудфіндингу понад 1,6 млн. дол. США. Найуспішнішими з них у 2015 р. стали такі стартапи, як «Ecois.me», «Ugears», «Piper», «iblazr» та «Robo Wunderkind» [11].

Однак існує і низка перешкод, які постають перед потенційними інвесторами та які негативно впливають на розвиток українського ринку венчурних інвестицій.

1) Слабка законодавча база. Термін «венчурний бізнес» вже протягом багатьох років зустрічається в окремих законодавчих актах України, проте ще й досі не надано визначення сутності, функцій та принципів діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм.

2) Брак джерел венчурного фінансування та накладання обмежень на залучення коштів від окремих учасників (зокрема, фізичних осіб).

3) Погіршення ситуації у секторі генерації наукових знань.

4) Брак у сфері венчурного інвестування «якісних» проєктів, яким притаманні потужна маркетингова стратегія та істотна потенційна місткість ринку.

5) Відсутність у сфері венчурного менеджменту досвідчених фахівців, що володіють технологіями виявлення та селективного добору перспективних інноваційних проєктів, а також оцінки їх майбутньої ефективності з досить високим ступенем вірогідності.

Незважаючи на вищеназвані проблеми та недоліки, увага до «венчурного» бізнесу в Україні поступово зростає. Це можна пояснити тим, що в умовах інтенсивного науково-технічного прогресу відмова від здійснення ризикових, але перспективних підприємницьких проектів на практиці несе для економіки та суспільства загалом загрозу значно більших фінансових втрат, пов'язаних з можливою втратою конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Висновки з цього дослідження. Отже, можна відзначити, що український ринок венчурного капіталу у найближчі кілька років покаже стрімке зростання. Це пов'язано з низкою причин:

1) зростаюча популярність стартап-індустрії, зокрема в ІТ-секторі в Україні;

2) усвідомлення необхідності зміни парадигми економічного розвитку країни у бік переходу на нові технологічні уклади;

3) економічна нестабільність, зростання рівня безробіття і, як наслідок, активізація приватного підприємництва;

4) розвиток елементів венчурної екосистеми;

5) активація участі українських стартапів у міжнародних спеціалізованих заходах, а також їх активне проведення в Україні.

На основі цього поступово збільшується увага влади до венчурного бізнесу. Сьогодні вже напрацьовано та прийнято низку законодавчих та нормативних актів, спрямованих на врегулювання інноваційної сфери, покращення інвестиційного клімату в державі. Створення належних умов для діяльності інвестиційних фондів дадуть Україні змогу мати ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, які відіграють значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, підвищать стабільність фондового ринку та стимулюватимуть внутрішнє і зовнішнє інвестування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Venture capital – Statistics & Facts / Statista // Amount of venture capital funds raised in the United States from 1st quarter 2014 to 1st quarter 2017. – 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/319684/venture-capital-fundraising-usa>.
2. Press Releases / \$58.8 Billion in Venture Capital Invested Across U.S. in 2015, According to the Money Tree Report // National Venture Capital Association. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nvca.org/pressreleases/58-8-billion-in-venture-capital-invested-across-u-s-in-2015-according-to-the-moneytree-report-2>.
3. Venture capital – Statistics & Facts / Statista // Number of venture capital funds in Europe from the 1st quarter 2012 to the 1st quarter 2016 – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/421411/number-of-venture-capital-funds-europe>.
4. 2016 European Venture Capital Report. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://blog.dealroom.co/wp-content/uploads/2017/01/2016-European-Venture-Capital-Report.pdf>.
5. First Round Capital Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firstround.com>.
6. CRI online: Китай став другим найбільшим у світі ринком залучення венчурних інвестицій. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrainian.cri.cn/782/2016/04/23/2s43756.htm>.
7. KPMG: China VC investments set a record high in 2016, artificial intelligence a new focus, finds KPMG analysis. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://home.kpmg.com/cn/en/home/news-media/press-releases/2017/01/vc-investments-record-high-artificial-intelligence.html>.
8. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К. : НАН України, 2015. – 336 с.
9. NVCA Yearbook 2016 // National Venture Capital Association. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nvca.org/research/stats-studies>.
10. The Dealbook of Ukraine // Aventures & Ukraine Digital News. – 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://inventure.com.ua/upload/library/ua_dealbook_2016.pdf.
11. Отраслевые тренды. Рынок прямых и венчурных инвестиций // Ernst & Young. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ksbd-trends-02-2016/\\$FILE/ey-ksbd-trends-02-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ksbd-trends-02-2016/$FILE/ey-ksbd-trends-02-2016.pdf).

Порівняльна характеристика ефективності роботи сонячної енергетики у провідних країнах світу

Нараєвський С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті проведено порівняльний аналіз ефективності роботи сонячної енергетики в окремих регіонах і провідних країнах світу та Україні. Країною – лідером за ефективністю роботи сонячної енергетики є Іспанія. Її лідируючі позиції зумовлені високою інтенсивністю сонячного випромінювання порівняно з іншими країнами Європи та наявністю законодавчих вимог, що зобов'язують власників під час будівництва нових споруд обов'язково встановлювати на них певну кількість сонячних перетворювачів. Підтверджено, що ефективність роботи сонячної енергетики України знаходиться на середньоєвропейському рівні, що пов'язано з розміщенням сонячних електростанцій у південних регіонах країни з вищою інтенсивністю сонячного випромінювання та використанням сучасних зразків техніки.

Ключові слова: сонячна енергетика, фотовольтаїка, використання встановленої потужності, ефективність роботи сонячної енергетики, інтенсивність сонячного випромінювання.

Naraevskiy S.V. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

В статье проведен сравнительный анализ эффективности работы солнечной энергетики в отдельных регионах и ведущих странах мира и Украине. Страной – лидером по эффективности работы солнечной энергетики является Испания. Ее лидирующие позиции обусловлены высокой интенсивностью солнечного излучения по сравнению с другими странами Европы и наличием законодательных требований, обязывающих владельцев при строительстве новых сооружений обязательно устанавливать на них определенное количество солнечных преобразователей. Подтверждено, что эффективность работы солнечной энергетики Украины находится на средневропейском уровне, что связано с размещением солнечных электростанций в южных регионах страны с высокой интенсивностью солнечного излучения и использованием современных образцов техники.

Ключевые слова: солнечная энергетика, фотовольтаика, использование установленной мощности, эффективность работы солнечной энергетики, интенсивность солнечного излучения.

Naraievs'kyj S.V. COMPARATIVE CHARACTERIZATION ANALYSIS OF SOLAR POWER EFFICIENCY IN LEADING COUNTRIES WORLDWIDE

It has been performed a comparative analysis of solar power efficiency in individual regions and leading countries across the world and in Ukraine. The leader of solar power efficiency is Spain. Its dominant positions are determined by high solar intensity in comparison with other European countries and the current legal requirements obliging owners of new facilities to install certain amount of solar inverters during construction. It is confirmed that solar power efficiency in Ukraine is at the mean European level that is largely due to solar power plants location in the southern regions of the country with higher solar radiation intensity and use of up-to-date equipment.

Keywords: solar energy, photovoltaic, installed capacity, the efficiency of solar energy, solar radiation intensity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аналізуючи розвиток різних напрямів альтернативної енергетики у цілому і сонячної енергетики зокрема, переважна більшість міжнародних організацій, що досліджують ці питання (Міжнародне агентство з відновлюваної енергії (International Renewable Energy Agency (IRENA)), Мережа по відновлювальним джерелам енергії у XXI ст. (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21)), Європейська асоціація фотоелектричної промисловості (SolarPower Europe)),

основну увагу зосереджують на таких показниках, як обсяги введених потужностей за рік та загальна встановлена потужність на кінець відповідного періоду (року).

Уведення значної кількості нових потужностей в енергетичній галузі не свідчить про їхнє подальше ефективне використання. У багатьох країнах світу альтернативна енергетика розвивається за рахунок державної підтримки, а у разі встановлення завищених «зелених» тарифів господарюючі суб'єкти можуть намагатися вводити додаткові потуж-

ності, отримуючи, таким чином, додаткові кошти з державного чи місцевих бюджетів. У такому разі порівняння ефективності роботи сонячної енергетики набуває актуальності, а використання досвіду країн-лідерів надасть можливості покращити роботу підприємств, що працюють у відповідній галузі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізовано статистичні звіти міжнародних організацій, що працюють у сфері альтернативної енергетики: IRENA [1], REN 21 [2], SolarPower Europe [3]. У статистичному звіті IRENA увага зосереджується на загальному обсягу введених потужностей в альтернативній енергетиці на кінець року за період 2007–2016 рр. за окремими регіонами та країнами [1, с. 12–14] та наводиться статистика введених потужностей за окремими напрямками альтернативної енергетики, зокрема у сонячній енергетиці [1, с. 31–33]. У статистичному звіті REN 21 наводиться загальний аналіз ситуації у галузі [2, с. 17–19], визначаються лідируючі країни за окремими напрямками введення нових потужностей та основні тренди за відповідними напрямками розвитку альтернативної енергетики [2, с. 21–23, 27–42], охарактеризовано ситуацію у сонячній енергетиці [2, с. 59–67]. У статистичному звіті SolarPower Europe наводяться аналіз ситуації у сонячній енергетиці країн Європи та прогноз розвитку сонячної енергетики до 2019 р. включно [3, с. 14–17]. У жодному із зазначених звітів ефективність роботи альтернативної енергетики загалом і сонячної зокрема не розглядається.

Британська нафтова компанія BP у своєму щорічному звіті, крім введення потужностей, наводить статистичну інформацію стосовно обсягів споживання електроенергії, що вироблена за рахунок використання фотоперетворювачів в окремих країнах світу [4], але й у цьому дослідженні ефективність роботи альтернативної енергетики не розглядається.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення порівняльної характеристики ефективності роботи сонячної енергетики в окремих країнах світу. За результатами порівняльного аналізу необхідно виокремити країни-лідери, дослідити причини успішної роботи сонячної енергетики у цих країнах, вивчити можливості з перейняття позитивного досвіду підприємствами, що працюють у галузі сонячної енергетики України, обґрунтувати доцільність подальшого збільшення кількості обладнання, що використовується для виробництва електро-

енергії завдяки сонячному випромінюванню господарюючими суб'єктами та окремими громадянами в Україні.

Теоретичну основу дослідження становить метод порівняльного аналізу до визначення ефективності роботи сонячної енергетики на основі співставлення обсягів виробництва (споживання) електроенергії з обсягами встановлених потужностей. Методологічну основу становлять дослідження природного потенціалу територій (зокрема, інтенсивності сонячного випромінювання у різних регіонах світу) та ефективності роботи наявних перетворювачів сонячної енергії в електричну, статистичного дослідження, логічного узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість країн світу приділяє значну увагу розвитку альтернативної енергетики. До цієї групи належать як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Так, членами IRENA є 150 держав світу і ще 30 держав подали документи на вступ до цієї організації [5]. Інвестиції у розвиток різних напрямів альтернативної енергетики (за винятком великих гідроенергетичних об'єктів потужністю понад 50 МВт) за підсумками 2015 р. становили 285,9 млрд. дол. та зросли відносно попереднього року на 5%. З урахуванням гідроенергетичних об'єктів потужністю понад 50 МВт обсяг інвестицій становив 328,9 млрд. дол. Із зазначеної суми в 2015 р. 265,8 млрд. дол. було вкладено у нові потужності різних напрямів альтернативної енергетики, що в понад два рази перевищило відповідний показник для традиційної теплової енергетики (130 млрд. дол.), яка як паливо використовує вугілля та природний газ [2, с. 25].

У 2015 р. обсяг інвестицій в альтернативну енергетику країн, що розвиваються, вперше перевищив відповідний рівень розвинутих країн та становив 156 млрд. дол. збільшившись відносно 2014 р. на 19%. Провідним інвестором як серед цієї групи країн, так і загалом, став Китай. Ця країна інвестувала у різні напрями альтернативної енергетики в 2015 р. 102,9 млрд. дол., що на 17% перевищило відповідний показник 2014 р. та становило 36% загальносвітових інвестицій в альтернативну енергетику. Також значне зростання інвестицій в альтернативну енергетику на понад 10% відносно 2014 р. було зафіксовано в Індії, Південній Африці, Мексиці та Чилі. Ще одна група країн, що розвиваються (Марокко, Уругвай, Філіппіни, Пакистан, Гондурас), які тільки розпочинають активний розвиток аль-

тернативної енергетики, інвестували в 2015 р. понад 500 млн. дол. кожна.

У групі розвинутих країн, навпаки, інвестиції скоротилися на 8% відносно 2014 р. та становили 130 млрд. дол. Найбільше зниження інвестицій у розвиток альтернативної енергетики було в країнах Європи (на 21%, до 48,8 млрд. дол.). Поряд із тим серед країн Європи на 11% зросли інвестиції в офшорну вітроенергетику – до 17 млрд. дол. У США інвестиції у сонячну енергетику досягли рівня 44,1 млрд. дол., збільшившись відносно попереднього року на 19%, що було найвищим показником починаючи з 2011 р. [2, с. 25].

Основний обсяг інвестицій спрямовано у сонячну енергетику (161 млрд. дол.), що становило 56% загальної суми інвестицій в альтернативної енергетику та збільшилося відносно попереднього року на 14%. На другому місці серед різних напрямів альтернативної енергетики була вітрова енергетика, в яку було інвестовано 109,6 млрд. дол., що становило 38,3% загальної суми інвестицій та на 4% більше відносно попереднього року. В інші напрями альтернативної енергетики було інвестовано значно менші кошти: енергетика на основі переробки біомаси та відходів – 6 млрд. дол., малі гідроелектростанції – 3,9 млрд. дол., біопаливо – 3,1 млрд. дол., геотермальна енергетика – 2 млрд. дол., енергія океану – 215 млн. дол. [2, с. 25].

Навіть певне скорочення інвестицій у розвинутих країнах не завжди свідчить про зменшення введених потужностей, оскільки у вітровій і сонячній енергетиці відбувається постійне зниження вартості за одиницю потужності. Вартість виробництва електроенергії у сонячній енергетиці в 2010 р. знаходилася в межах 200–500 дол./МВт•год, а за підсумками 2016 р. знизилася до 30–70 дол./МВт•год залежно від регіону [6, с. 20]. Також слід зазначити, що поступовий перехід країн Європи з наземної на офшорну вітроенергетику дасть змогу виробляти більше електроенергії на одиницю встановленої потужності [7, с. 14].

Проведемо порівняльний аналіз ефективності використання сонячної енергії на основі опрацювання статистичної інформації, що міститься у звітах IRENA [1], REN 21 [2], SolarPower Europe [3] та BP [4]. Основна увага у зазначених звітах зосереджується на введенні нових енергетичних потужностей за останній рік та на загальній потужності альтернативної енергетики за окремими країнами і регіонами світу. У звіті BP наводиться інформація стосовно споживання електро-

енергії, що вироблена за рахунок сонячних перетворювачів, в окремих країнах та регіонах світу [4].

Аналізуючи загальні обсяги введених потужностей, можна зробити висновки стосовно наявної потужності енергетики тієї чи іншої країни та розглядати можливість їхнього використання, але такий аналіз не дає відповіді на питання, наскільки ефективно використовується сонячна енергетика у певній країні чи регіоні світу. Для проведення порівняльного аналізу ефективності використання сонячної енергетики необхідно співставити обсяги виробництва чи споживання сонячної енергії з наявною потужністю сонячних електростанцій (табл. 1).

Отже, ефективність використання сонячних перетворювачів буде свідчити, який обсяг спожитої електроенергії (кВт•год./рік) припадає на одиницю встановленої потужності генеруючого обладнання (кВт). Теоретично цей показник може становити 8 760 кВт•год./кВт (24 год./добу помножити на 365 днів/рік). На практиці у сонячній енергетиці цей показник значно нижчий. Сонячне світло, що використовується для виробництва електричної енергії, надходить до перетворювача лише вдень. Існують дослідні зразки перетворювачів, які здатні виробляти незначний обсяг електроенергії в нічну пору, але розглядати їхнє комерційне використання ще зарано. Також певна кількість електричної енергії споживається на потреби самої сонячної електростанції, існують втрати в мережі та ін. У разі ділення отриманого результату на 8 760 кВт•год./кВт, який приймається за 100%, отримуємо частку (відсоток) використання встановленої потужності.

Крім того, слід зауважити, що окремі країни вводили значний обсяг потужності за останній рік. Наприклад, у Китаї зростання встановленої потужності у 2015 р. до попереднього року становило 53,5%, а в окремих країнах цей показник був ще вищим. Детальна інформація стосовно того, яка частина нових потужностей працювала протягом якого періоду часу в 2015 р., відсутня. Для підвищення об'єктивності розрахунку будемо вважати, що нові потужності вводилися протягом року рівномірно. У такому разі від загальної встановленої потужності на кінець 2015 р. віднімемо половину нової встановленої потужності за 2015 р. і саме ці дані будемо використовувати в розрахунках.

Серед регіонів світу лідируючі позиції за ефективністю використання соняч-

ної енергетики займала Північна Америка (1 720,2 кВт·год./кВт та 19,6%). Другу позицію займала Європа (1 199,4 кВт·год./кВт та 13,7%), а третю – інші країни світу, насамперед країни Азії (1 043,9 кВт·год./кВт та 11,9%). Лідируючі позиції країн Північної Америки зумовлені активним розвитком сонячної енергетики у США за кілька останніх років. Це дало можливість країнам Північної Америки випередити попереднього лідера (до 2013 р.) – Європу. Друге місце країн Європи зумовлено найбільш тривалим періодом розвитку сонячної енергетики, використанням

набутого досвіду та застосуванням останніх зразків техніки і обладнання. У подальшому ситуація буде змінюватися на користь інших регіонів світу, оскільки значна кількість із них має території з більшою інтенсивністю сонячного випромінювання, ніж у країнах Північної Америки чи Європи. Зокрема, найкращі перспективи для розвитку сонячної енергетики мають країни Африки в районі Сахари та на півдні цього континенту, у центральній частині Південної Америки та на півночі Австралії, де інтенсивність сонячного випромінювання становить 6–7 кВт·год./(м²·день) [8]. Інформа-

Таблиця 1

Ефективність використання сонячної енергії у провідних країнах світу та Україні в 2015 р. [2, с. 60–67; 3, с. 10–12; 4]

Країна	Споживання електроенергії, млрд./кВт·год.	Нова встановлена потужність у 2015 р., МВт	Загальна встановлена потужність на кінець 2015 р., МВт	Ефективність використання, кВт·год./кВт	Частка використання встановленої потужності, %
Північна Америка	41,9	7 963	28 363	1 720,2	19,6
США	39,0	7 260	25 577	1 777,2	20,3
Канада	2,6	600	2 504	1 175,0	13,4
Мексика	0,3	103	282	1 504,11	17,2
Європа	111,5	7 868	96 893	1 199,4	13,7
Австрія	1,0	150	937	1 110,1	12,7
Бельгія	3,2	95	3 251	987,2	11,3
Болгарія	1,4	14	1 036	1 362,4	15,6
Чехія	2,3	16	2 150	1 056,1	12,1
Данія	0,6	177	783	870,6	9,9
Франція	7,3	879	6 557	1 198,5	13,7
Німеччина	38,4	1 355	39 698	984,9	11,2
Греція	3,5	10	2 606	1 347,3	15,4
Італія	25,2	300	18 922	1 342,7	15,3
Нідерланди	0,9	357	1 405	706,8	8,1
Португалія	0,8	63	454	1 867,0	21,3
Румунія	2,0	32	1 325	1 518,5	17,3
Словаччина	0,6	10	600	924,7	10,6
Іспанія	13,9	56	5 432	2 567,3	29,3
Швеція	0,1	51	130	766,7	8,8
Швейцарія	1,1	300	1 361	926,8	10,6
Великобританія	7,6	3 610	9 071	1 040,0	11,9
Україна	0,4	11	422	965,2	11,0
Інші країни світу	91,8	34 777	105 350	1 043,9	11,9
Австралія	6,1	935	5 065	1 320,9	15,1
Китай	39,2	15 150	43 480	1 091,8	12,5
Індія	0,6	200	881	768,3	8,8
Японія	30,9	12 000	35 409	1 051,2	12,0
Малайзія	0,1	63	231	627,4	7,2
Південна Корея	3,8	1 010	3 408	1 315,2	15,0
Тайвань	0,9	400	1 010	1 080,9	12,3
Таїланд	2,4	121	1 420	1 783,1	20,4
Світ у цілому	253,0	50 609	230 606	1 232,5	14,1

ція щодо інших регіонів світу відсутня через початкову стадію розвитку сонячної енергетики у цих регіонах і незначний обсяг уведених потужностей.

Серед окремих країн лідируючу позицію за ефективністю роботи сонячної енергетики займала Іспанія (2 567,3 кВт·год./кВт та 29,3%). Наступні позиції були за Португалією (1 867,0 кВт·год./кВт та 21,3%), Таїландом (1 783,1 кВт·год./кВт та 20,4%) та США (1 777,2 кВт·год./кВт та 20,3%). В інших країнах частка використання встановленої потужності була нижчою 20,0%. Ситуацію стосовно ефективності використання сонячної енергетики в країнах Європи проаналізуємо детальніше. Лідируючі позиції Іспанії пов'язані передусім із високою інтенсивністю сонячного випромінювання. На переважній більшості території Іспанії інтенсивність сонячного випромінювання знаходиться в діапазоні 3–5 кВт·год./м²·день, тоді як на більшості території Європи за винятком окремих південних регіонів цей показник знаходиться в межах від 1-го до 3-х кВт·год./м²·день, у країнах Північної Європи не перевищує 1 кВт·год./м²·день [8]. Іншим складником високого рівня ефективності роботи сонячної енергетики Іспанії є законодавчі особливості, що передбачають під час спорудження нових будинків обов'язкове встановлення певної кількості сонячних перетворювачів. У такому разі вироблена електроенергія споживається самим виробником на місці її виробництва. Відсутні втрати в мережах, які в електроенергетиці України становлять близько 15–20%. Друге місце Португалії зумовлено високим рівнем сонячного випромінювання та наслідуванням досвіду Іспанії в розвитку сонячної енергетики.

Показник України (965,2 кВт·год./кВт та 11,0%) знаходиться майже на середньоєвропейському рівні (1 199,4 кВт·год./кВт та 13,7%), що є досить непоганим результатом. Зокрема, ефективність роботи сонячної енергетики України є вищою, ніж у Швейцарії (926,8 кВт·год./кВт та 10,6%), яка має кращі показники інтенсивності сонячного випромінювання, ніж Україна, а також Данії (870,6 кВт·год./кВт та 9,9%) та Нідерландів (706,8 кВт·год./кВт та 8,1%), які почали активно розвивати сонячну енергетику значно раніше, ніж Україна. Такий результат ефективності роботи сонячної енергетики України зумовлений розміщенням сонячних електростанцій у південних регіонах, що мають більшу інтенсивність сонячного випромінювання, ніж

області Центральної та Північної України, а самі сонячні електростанції є потужними та сучасними об'єктами, які збудовані з використанням останніх технічних досягнень.

У подальшому в Україні доцільно розширювати використання насамперед невеликих сонячних електростанцій, що розміщуються на дахах та стінах будівель. Нині прикладів успішного спорудження відповідних об'єктів надзвичайно мало. Такий розвиток забезпечить зростання енергетичної незалежності окремих регіонів та зменшення енергетичної залежності економіки України від постачання викопних паливних ресурсів із-за кордону. Розвитком великих (десятки чи навіть сотні МВт встановленої потужності) сонячних електростанцій доцільно займатися також, але вони не повинні розміщуватися на землях, які придатні для сільськогосподарського використання, тобто не призводити до зменшення сільськогосподарського виробництва в Україні, оскільки цей напрям за останні декілька років є провідним у розвитку української економіки.

Висновки з цього дослідження. Науковою новизною є проведення порівняльного аналізу ефективності роботи сонячної енергетики в окремих регіонах світу, провідних країнах та Україні. Серед окремих регіонів світу найвища ефективність роботи сонячної енергетики зафіксована у Північній Америці. Серед окремих країн найвища ефективність роботи спостерігається в Іспанії (2 567,3 кВт·год./кВт та 29,3%), що зумовлено високою інтенсивністю сонячного випромінювання (від 3-х до 5-ти кВт·год./м²·день) та наявністю законодавчих вимог щодо використання сонячних перетворювачів під час спорудження нових будинків. Ефективність використання сонячної енергетики в Україні (965,2 кВт·год./кВт та 11,0%) знаходиться майже на середньоєвропейському рівні, що зумовлено розміщенням сонячних електростанцій у південних регіонах країни з високою інтенсивністю сонячного випромінювання та застосуванням сучасних зразків техніки.

Отримані результати можуть бути використані для більш детального аналізу показників ефективності роботи сонячної енергетики країн-лідерів для вивчення їхнього досвіду та його подальшого використання на підприємствах сонячної енергетики України.

Подальші наукові дослідження за наявності відповідної інформаційної бази можна розділити на два окремих напрями. Перший – це порівняльний аналіз ефективності

роботи сонячної енергетики на основі потужних об'єктів (десятки чи сотні МВт встановленої потужності). Другий – це ефективність роботи невеликих сонячних електростанцій, що розміщуються на дахах і стінах будинків, а вироблена електроенергія переважно використовується самим виробником. У пер-

шому випадку доцільним буде дослідження роботи окремих підприємств сонячної енергетики Німеччини, США, Іспанії. У другому випадку, насамперед, корисним буде досвід країн Європи, що мають порівнювану з Україною інтенсивність сонячного випромінювання (Чехії, Словаччини, Польщі).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Renewable capacity statistics 2017. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. – 60 p.
2. Renewables 2016 Global Status Report. Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21). – Bonn : REN21 Renewables Academy. 2016. – 272 p.
3. Global Market Outlook For Solar Power / 2015 – 2019. Solar Power Europe – Brussels : EPIA. 2015. – 32 p.
4. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Electronic resource] : Website BP. – Access to resources : <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-workbook.xlsx>.
5. IRENA membership [Electronic resource] : Website International Renewable Energy Agency (IRENA). – Access to resources : <http://www.irena.org/menu/index.aspx?mnu=cat&PriMenuID=46&CatID=67>.
6. Renewable Energy Auctions. Analysing 2016. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. – 108 p.
7. Wind in power. 2016 European statistics. The European Wind Energy Association (EWEA). – Brussels. 2016. – 24 p.
8. Глобальна карта сонячної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vk-engineering.com/img/solar/g_solar_map.gif.

Україна в контексті глобальних міграційних процесів

Пробоїв О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Білецька І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Розглянуто сучасні тенденції зростання міграційних потоків у світі. Проаналізовано динаміку міграційних процесів у країнах ЄС та визначено місце і роль у цих процесах України. Розкрито наявні загрози міжнародної трудової міграції українців та негативні наслідки для її економіки. Запропоновано напрями державної міграційної політики, які повинні формувати цілісну стратегію управління міграційним потоком для скорочення відпливу економічно активного населення з України.

Ключові слова: глобальні міграційні процеси, міжнародна міграція, міграційна криза, нелегальні міграційні потоки, трудова міграція українців, державна міграційна політика.

Пробоев О.А., Билецкая И.М. УКРАИНА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рассмотрены современные тенденции роста миграционных потоков в мире. Проанализирована динамика миграционных процессов в странах ЕС и определено место и роль в этих процессах Украины. Раскрыты существующие угрозы международной трудовой миграции украинцев и негативные последствия для ее экономики. Предложены направления государственной миграционной политики, которые должны формировать целостную стратегию управления миграционным потоком для сокращения оттока экономически активного населения из Украины.

Ключевые слова: глобальные миграционные процессы, международная миграция, миграционный кризис, нелегальные миграционные потоки, трудовая миграция украинцев, государственная миграционная политика.

Proboyiv O.A., Biletska I.M. UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL MIGRATION PROCESSES

The research focuses on the recent trends of growing global migration flows. It analyzes the dynamics of migration processes in the countries of European Community and defines the position and the role of Ukraine within those processes. The research discloses the existing threats of international labor migration for Ukrainians and highlights the negative implications for Ukrainian economy. It offers the directions for the state migration policy targeted at the development of integral policy for managing migration flows to restrict the drain of gainfully employed population from Ukraine.

Keywords: global migration processes, international migration, migration crisis, irregular migration flows, labor migration of Ukrainians, state migration policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Значні геополітичні трансформації в сучасному світовому господарстві на тлі заострення глобальних проблем і виникнення та поглиблення збройних конфліктів, справляють вплив на всі аспекти життя суспільства і зумовлюють посилення глобальних міграційних процесів.

Нелегальна імміграція протягом кількох останніх десятиліть стала невід'ємною рисою розвитку високорозвинених держав, незважаючи на прийняття законів, які забороняють незаконне перебування на території

їхньої країни та зайнятість іноземців без відповідних дозволів, адже впродовж багатьох років США і Західна Європа були зацікавлені в нелегальній трудовій імміграції, яка давала змогу заповнювати незайняті ніші на їхньому ринку праці й сприяла економічному росту країн-реципієнтів. Саме тому уряди цих країн пасивно перешкоджали проникненню нелегальної робочої сили на їх територію. Однак ситуація в ЄС кардинально змінилася з масовим напливом осіб, що шукають притулку, із країн третього світу впродовж 2015–2016 рр., що поставило під загрозу

економічну стабільність і національну безпеку європейських держав.

Європейський вибір України й підписання Угоди про асоціацію, а також ужиті політичні кроки на шляху до безвізового режиму між Україною та ЄС на тлі військового конфлікту на Донбасі, в умовах глибокої системної економічної кризи й зниження рівня добробуту населення зумовили масштабні вимушені переміщення громадян для пошуку кращих умов життя й достойного заробітку, що сприяло інтенсифікації міграційних процесів. Посилення міграційних настроїв українців у контексті глобальних міграційних процесів є особливо актуальним питанням і потребує більш детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема трудової еміграції в Україні стала предметом наукового аналізу таких вітчизняних дослідників: Е. Лібанової, О. Малиновської, О. Слободян, А. Кущенко, К. Вірц, А. Коваленко, Г. Сотник, А. Гессен та ін. Серед зарубіжних науковців у сфері міжнародної міграції робочої сили й захисту прав мігрантів відомі праці: А. Гьозде Ільдїс, П. Шефера, С. Небехай, В. Арроча, С. Бендера.

Незважаючи на те що важливі аспекти міжнародної міграції робочої сили відображені у працях зазначених учених, окремі проблеми, зокрема міграція в Україні на тлі глибокої системної кризи в контексті глобальних міграційних процесів, ще достатньою мірою не вивчені й не отримали практичного вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення динаміки глобальних міграційних процесів та аналіз міграційних потоків в Україні для вироблення ефективної міграційної політики, спрямованої на регулювання рівня еміграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблення інтеграційних процесів на тлі загострення політичних, економічних, соціальних, культурних і релігійних проблем

у сучасному світі зумовлює зростання кількості міжнародних мігрантів до позначки 250 млн. [1, с. 1; 2, с. 1], при цьому центрами тяжіння трудових мігрантів виступають країни з високим рівнем економічного розвитку, що стають джерелами валютних переказів (рис. 1). Так, у 2014 р. США відправили грошових переказів на суму 56 млрд. дол., Саудівська Аравія – 37 млрд. дол., Російська Федерація – 33 млрд. дол. Найбільшими одержувачами валютних переказів у 2015 р. стала Індія (72 млрд. дол.), Китай (64 млрд. дол.) та Філіппіни (30 млрд. дол.). У десятку провідних країн тяжіння міжнародних міграційних потоків увійшли: США, Саудівська Аравія, Німеччина, Російська Федерація, Об'єднані Арабські Емірати, Великобританія, Франція, Канада, Іспанія й Австралія. Топ-10 країн – донорів міжнародної трудової міграції очолили такі держави: Індія, Мексика, Російська Федерація, Китай, Бангладеш, Пакистан, Філіппіни, Афганістан, Україна [1, с. 1].

Структурні зміни на геополітичній карті світу, що призвели до утворення наддержавного інтеграційного угруповання – Європейського Союзу та вільної для внутрішньої міграції Шенгенської зони, створили ситуацію, за якої країни Східної та Південної Європи, обираючи курс на євроінтеграцію, неминуче перетворилися на країн – донорів робочої сили.

Ситуація з міжнародною міграцією в країнах ЄС упродовж останніх років ускладнилася через воєнні конфлікти та відсутність будь-яких перспектив політичної й економічної стабілізації у світі, тому громадяни окремих країн Південно-Східної Азії та Північної Африки впродовж 2014–2016 рр. спричинили лавинне наростання міграційних потоків, зумовивши справжню міграційну кризу з політичними, економічними, соціально-етнічними та іншими негараздами, поставивши під загрозу цілісність і безпеку Європейського Союзу [4, с. 1] (рис. 2).

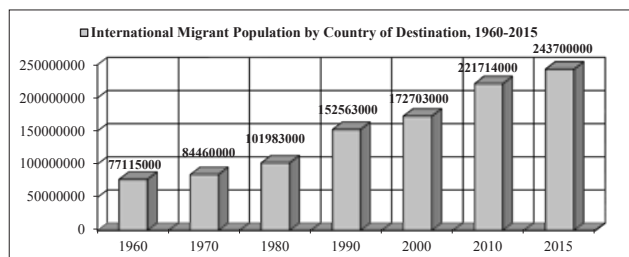


Рис. 1. Динаміка міжнародної міграції у світі протягом 1960–2015рр., млн. осіб

Джерело: побудовано на основі даних [3, с. 1]



Рис. 2. Обсяги міграційних потоків у країни – реципієнти ЄС

Джерело: побудовано на основі даних [5, с. 1]

Проведений аналіз указує, що масштаби переміщення нелегальних мігрантів у країні ЄС величезні, а оскільки конфлікти в проблемних країнах третього світу підтримуються й надалі, то кількість мігрантів невпинно зростає [6, с. 1; 7, с. 1]. Уперше за історію ЄС у країні Західного регіону прибувають мігранти без відповідної освіти і професій, на які є попит, та з менталітетом, що значно відрізняється від європейського. Суттєві відмінності в релігії та культурі, життєвих цінностях та пріоритетах спричиняють безліч перешкод на шляху соціальної адаптації осіб, що шукають притулку, до нових умов життя.

Оскільки Україна посідає помітне місце в глобальних міграційних процесах передусім як країна – донор численних трудових мігрантів і отримує з-за кордону значні валютні трансферти, виникає необхідність дослідити динаміку міграції та визначити міграційний профіль країни для розроблення ефективної міграційної політики.

Об'єктивно оцінити реальні обсяги еміграції українців, опираючись на офіційні дані міжнародних звітів та аналітичних оглядів, практично неможливо через відсутність однозначної інформації. Дані офіційної статистики навіть приблизно не віддзеркалюють дійсних масштабів міграції громадян України, оскільки більшість наших співвітчизників використовує нелегальні шляхи виїзду та працевлаштування за кордоном. Інформація Державної прикордонної служби також не є вичерпною, оскільки вона може тільки відображати кількість офіційно зареєстрованих українців, які на підставі виданих їм дозволів на тимчасове чи постійне місце проживання або ж офіційне працевлаштування перетинають державний кордон України. Немає офіційних

статистичних даних про кількість проживаючих громадян України в різних державах світу. За різними експертними оцінками [8, с. 686], кількість міграційних поїздок українських громадян за кордон коливається у межах від 4 до 7 млн. осіб, або від 8,6% до 15,1% чисельності всього населення України, та від 19,5% до 34,1% економічно активного населення працездатного віку (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, значна частина трудових мігрантів знаходиться за кордоном нелегально, при цьому найпоширенішими видами економічної діяльності серед трудових мігрантів є: будівництво – 54%; домашній догляд – 17%; сільське господарство – 9%; оптова та роздрібна торгівля – 9%; промисловість – 6%; інші види робіт – 5% [8, с. 687].

Однак протягом 2015–2017 рр. змінився профіль сучасної трудової міграції українців: якщо попередні хвилі міграції в Україні виникали через бажання покращити соціально-побутові й житлові умови, забезпечити дітей відповідною освітою та підвищити власний рівень життя й рівень життя рідних, то нинішня міграція має на меті виїзд заробітчан за кордон на постійне місце проживання з подальшим возз'єднанням сім'ї.

Так, проведені в Україні дослідження представництвом Міжнародної організації з міграції (МОМ) [9, с. 11] указують на значне зростання транскордонної мобільності населення після лібералізації режиму перетину кордонів до країн ЄС: якщо в 2010 р. українці отримали 1,28 млн. шенгенських віз, то в 2013 р. – уже 1,56 млн. (з яких 38,6% віз були багаторазовими), у 2014 р. багаторазових віз було оформлено 52,4%, у 2015 р. – 56,8%. Завдяки зростанню відсотка виданих українцям багаторазових шенгенських віз зменшується їх

Таблиця 1

Чисельність українських трудових мігрантів за країнами перебування в 2016 р.

Країна	Чисельність українських трудових мігрантів, тис. осіб	
	Офіційна статистика	Фактична кількість
Російська Федерація	169	2000
Італія	195	6500
Польща	20	450
Іспанія	52	250
Португалія	44	75
Чехія	51	150
Греція	20	75
Нідерланди	н/д	40
Великобританія	н/д	70
США	н/д	500

Джерело: побудовано на основі даних [8, с. 687]

кількість у динаміці: 1,35 млн. виданих віз упродовж 2014 р. і 1,19 млн. віз у 2015 р.

Ще одна причина скорочення чисельності виданих шенгенських віз полягає у збільшенні кількості відмов через великий наплив бажаючих залишити Україну громадян на тривалий термін або на постійне місце проживання, що на фоні наявної в Європі міграційної кризи спонукає західні країни ретельніше розглядати подану інформацію про мігрантів і обмежити кількість виданих дозволів на перебування на їх території. Так, у 2010 р. частка відмов нашим громадянам у видачі віз та дозволів на проживання становила 3,83%, у 2013 р. вона скоротилася до 1,85%, але через виникнення військового конфлікту на Донбасі кількість відказів почала знову зростати: з 1,97% у 2014 р. до 3,4% у 2015 р. [9, с. 11].

З ускладненням політичної й економічної ситуації в Україні впродовж трьох останніх років постійно зростає кількість українців, які мають намір виїхати на тривалий термін або постійне місце проживання в країни ЄС, що підтверджується динамікою кількості поданих ними заяв на отримання дозволів на проживання за кордоном (рис. 3).

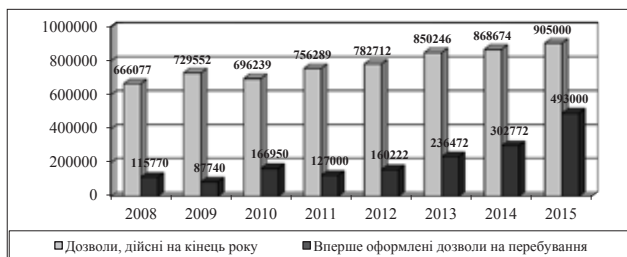


Рис. 3. Кількість уперше оформлених і чинних на кінець року дозволів на перебування українців у країнах ЄС

Джерело: побудовано на основі даних [9, с. 12]

Так, на підставі офіційних даних представництва Міжнародної організації з міграції [9, с. 11], у 2015 р. українцям видано



Рис. 4. Топ-5 країн ЄС, де українці попросили притулок у 2014–2015 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [10, с. 1]

493 тис. уперше оформлених дозволів на проживання в країнах ЄС, що у півтора рази перевищує показник 2014 р. При цьому 87% дозволів видано в Польщі, а основною метою прибуття українців до Євросоюзу була трудова діяльність. За даними цього ж представництва, на території країн ЄС у 2015 р. тільки за офіційною статистикою постійно проживало 905,2 тис. наших співвітчизників, які становлять понад 6% іноземців із третіх країн (рис. 4).

За неофіційними даними, опираючись на приблизні підрахунки Державної прикордонної служби, на легальній і нелегальній основі в країнах ЄС, США, Канаді, Австралії та ін. державах проживає понад 7 млн. громадян України. Найбільше українців зосереджено в Італії (238 тис.), Польщі (336 тис.), Німеччині (112 тис.), Чеській Республіці (113 тис.) та Іспанії (84 тис.).

Про драматичний обсяг міграції робочої сили з України та зростаючий темп «відтоку мізків» свідчать не лише статистичні дані й дослідження міжнародних організацій, але й підтверджена інформація 33 закордонних університетів країн Європи, Північної Америки та Австралії аналітичного центру CEDOS, яка вказує на значне зростання кількості українських студентів у закордонних навчальних закладах: лише 60 тис. наших студентів 2015 р. поїхали вчитися в польські виші, 25 тис. – у німецькі [11, с. 1]. Якщо додати офіційну статистику інших країн Європи, Північної Америки та Австралії щодо кількості українських студентів денної форми на бакалаврських й магістерських програмах повного циклу навчання у динаміці без урахування учасників різноманітних стипендіальних програм та грантів на скорочене навчання і

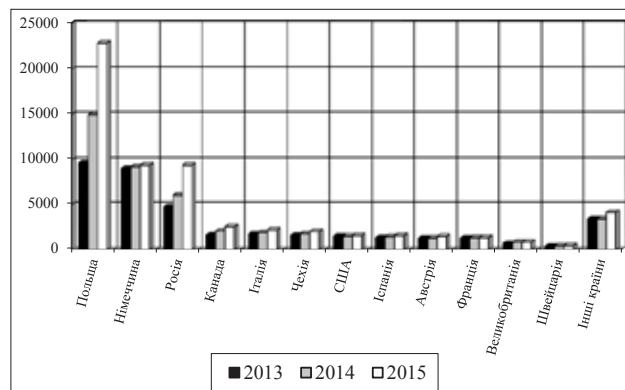


Рис. 5. Динаміка зростання кількості українських студентів у закордонних університетах протягом 2013–2015 рр., осіб

Джерело: побудовано на основі даних [12, с. 1]

Обсяги валютних переказів мігрантів із-за кордону в Україну, млн. дол.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Через коррахунки банків	3275	2832	2959	3252	3278
Через міжнародні платіжні системи	2097	1825	2126	2804	3213
Неформальними каналами	805	713	777	963	1035
Обсяги валютних переказів у% до ВВП	3,4	4,6	4,2	4,3	4,3

Джерело: побудовано на основі даних [8, с. 687]

стажування, то можна відстежити негативні тенденції відтоку обдарованої молоді, що формує майбутній потенціал нашої держави (рис. 5).

Якщо порівнювати динаміку приросту кількості українських студентів у закордонних вишах, то за два останні роки приріст становив майже 29%, або 13 266 осіб. При цьому дві третини приросту становили українці, які навчаються в польських університетах, адже вони показали ріст чисельності в абсолютному і відносному значеннях із 14 951 до 22 833 осіб.

Негативна динаміка відтоку наукових кадрів з України також свідчить не на користь нашої економіки. Загалом, із 1991 року Україну покинуло, за різними підрахунками, більше 100 тис. учених. На фоні загальної тенденції зростання кількості вчених у світі на 20%, за даними ЮНЕСКО, в Україні лише в 2015 р. залишило Національну академію наук 2 730 осіб (із них 95 докторів наук і 511 кандидатів), а кількість учених за роки незалежності зменшилася втричі, що характеризує найбільші втрати серед усіх галузей і сфер діяльності [11, с. 1].

Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки України для подолання кризових явищ й відбудови її народного господарства з метою втілення зовнішньополітичного курсу, спрямованого на євроінтеграцію, є неможливою через відсутність найважливішого її складника – інтелектуального потенціалу й наукових досліджень.

З інтенсивним відтоком з України науковців та активної, обдарованої молоді, яка здобуває освіту за кордоном, маючи на меті залишитися в країні перебування назавжди, а також на фоні зростання загальної чисельності економічно активного мігруючого населення протягом двох останніх років зменшуються закордонні перекази в Україну.

Як зазначалося вище, попередні хвилі української міграції мали на меті підвищення добробуту, вирішення житлово-побутових

питань і здобуття освіти в Україні, тому міграція носила тимчасовий характер й супроводжувалася зростанням закордонних валютних переказів в Україну, які становили до 5% ВВП і за обсягами перевищували кількість закордонних інвестицій в Україну (табл. 2) [8, с. 687].

У 2016 р. міграційний профіль України кардинально змінився у гіршу сторону: економічно активне населення масово мігрує, у структурі міграційного потоку переважають молоді, перспективні, розумні люди, що здобувають за кордоном освіту чи працевлаштовуються для отримання дозволів на постійне місце проживання. При цьому більшість заощаджень мігрантів за кордоном у 2016–2017 рр. залишається в країні перебування, що свідчить про намір не повертатися на батьківщину. При цьому потік валютних переказів в Україну починає різко скорочуватися, а це негативно впливає на економічне зростання держави й обсяги інвестицій в її економіку.

Так, у 2015 р. грошові перекази до України знаходилися практично на рівні обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку і становили 5,2 млрд. дол. США, що у вісім разів перевищує розмір зовнішньої фінансової допомоги для розвитку України [8, с. 688]. Відтік активної молоді робочої сили, втрата наукового потенціалу й зменшення валютних переказів в Україну завдають її економіці неоціненної шкоди, оскільки негативні непрямі мультиплікативні ефекти визначатимуть макроекономічні показники розвитку держави ще впродовж багатьох десятиків років, а нині вони суттєво сповільнюють процеси виходу України із глибокої системної економічної кризи.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що перед більшістю високорозвинених промислових країн світу постало надзвичайно важливе питання. З одного боку, під загрозою опинилися економіки найпотужніших країн світу, з іншого – під загрозою людські життя. Для вирішення даної

проблеми країнам – членам ЄС потрібно дійти до спільного висновку, розробити єдину стратегію виходу з міграційної кризи і виробити адекватну міграційну політику, яка б охоплювала комплекс політичних, соціально-економічних, правових заходів [13, с. 1]. Серед оперативних заходів, які вимагають негайного втілення, можна виділити: надання фінансової допомоги населенню Сирії і прикордонним країнам, що можуть прийняти найбільшу кількість біженців (Лівану, Йорданії, Іраку, Туреччині, Єгипту); надання фінансової і технічної

підтримки країнам – членам ЄС, що найсильніше підпадають під тиск нелегальних міграційних потоків (Угорщині, Німеччині, Італії); надання фінансової і технічної підтримки країнам ЄС, що приймають участь у програмі рівномірного розселення осіб, що шукають притулку, щоб зменшити тиск на найбільш «постраждали» від нелегальної міграції європейські країни.

Україна відіграє важливу роль у глобальних міграційних процесах, виступаючи експортером робочої сили в Європі, що, з

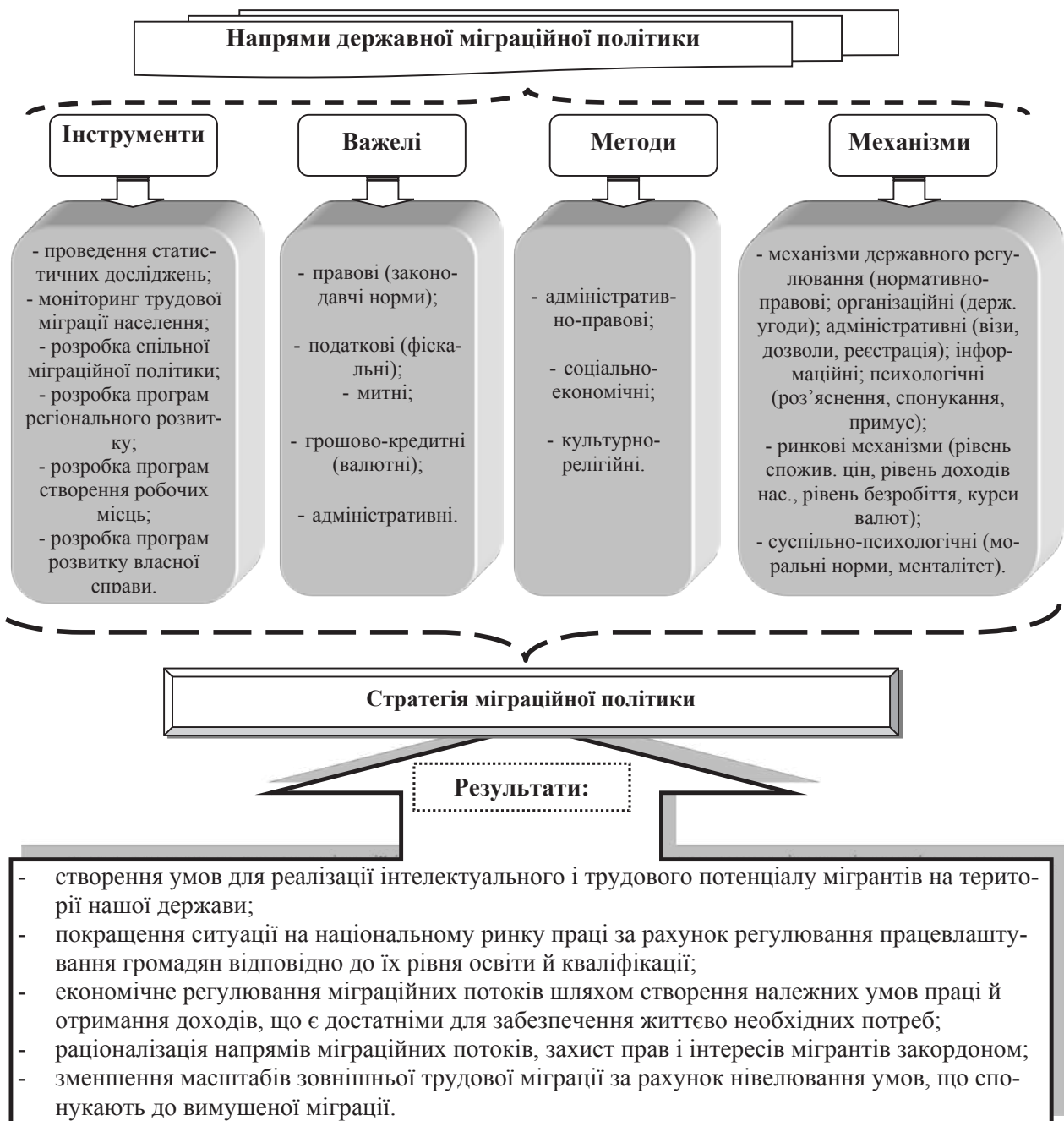


Рис. 6. Напрями регулювання міграційної політики в Україні

Джерело: розробка авторів

одного боку, дає змогу зменшити напругу в суспільстві за рахунок частково вирішення питання безробіття й соціального забезпечення самими трудовими мігрантами, а з іншого – призводить до скорочення економічно активного населення в країні й відтоку висококваліфікованих кадрів та науковців, які залишаються на постійне місце проживання за кордоном, а це через зміну профілю трудової міграції впродовж останніх двох років негативно впливає на величину валютних переказів в країну та зменшує обсяги вкладених інвестицій, що позбавляє країну вагомих важелів впливу для подолання системних кризових явищ і вимагає розроблення напрямів державного регулювання міграційних тенденцій (рис. 6).

Необхідність активного втручання державних структур у перебіг міграційних процесів в Україні є очевидною, проте урядове регулювання міграційних процесів не повинно зводи-

тися лише до заборонних заходів, наслідком яких може бути посилення нелегальної міграції українців і підвищення соціальної напруженості. При цьому міграційна політика має враховувати світовий досвід, який свідчить про отримання користі навіть з еміграції висококваліфікованих спеціалістів, а також передбачати комплекс заходів, спрямованих на створення умов для повернення мігрантів на батьківщину. Для вирішення даної проблеми потрібно розробити єдину стратегію виходу з міграційної кризи і виробити адекватну міграційну політику, яка б охоплювала комплекс політичних, соціально-економічних і правових заходів.

Виходячи із вищезазначеного, слід констатувати, що ситуація, яка склалася в Україні у міграційній сфері, є новим викликом сучасності, від вирішення якої залежить успіх заходів щодо подолання системних кризових явищ в її економіці й перспективи її вступу до ЄС.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Международная миграция достигла рекордной отметки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://blogs.worldbank.org/peoplemove/files/newsrelease_factbook2016_migrationremittances_ru_1.pdf.
2. Peter V. Schaeffer. Directions in Migration Research / Peter V. Schaeffer// Regional Research Frontiers – Springer International Publishing, 2017. – Vol. 1. – Part of the series Advances in Spatial Science. – P. 299–316. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-50547-3_18.
3. International Migrants by Country of Destination, 1960-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/international-migrants-country-destination-1960-2015?width=1000&height=850&iframe=true>.
4. Звіт Агентства ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unhcr.org/56701b969.html>.
5. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_enforcement_of_immigration_legislation.
6. Хан Й. Беженцы побили рекорд Второй мировой / Й. Хан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/2058390-jogannes-han-v-mire-bolshe-bezhentsev-chem-posle-vtoroj-mirovoj-vojnuy.html>.
7. Nebehay, Stephanie. November deadly for migrants crossing Mediterranean / S. Nebehay [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reuters.com/article/us-europe-migrants-iom-idUSKBN13D19V>.
8. Вірц К.А. Вплив міжнародної міграції на вітчизняну економіку / К.А. Вірц, А.К. Коваленко, Г.І. Сотник, А.Є. Гессен // Молодий вчений. – 2016. – № 12(39). – С. 686–689 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2016/12/163.pdf>.
9. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри / О. Малиновська // Міжнародна організація з міграції. Представництво в Україні. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
10. Солодько А. Українці просять притулок у ЄС: справді біженці чи економічні мігранти? / А. Солодько, А. Фетісова // CEDOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/migration/ukraintsi-prosiat-prytulok-u-yes-spravdi-bizhentsi-chy-ekonomichni-migranti>.
11. 65% українців у віці 14–35 років хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди // Цензор.нет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.censor.net.ua/news/387911/65_ukrayintsiv_u_vitsi_1435_rokiv_hochut_vuyihaty_za_kordon_tymchasovo_abo_nazavjdy_opytuvannya.
12. Слободян О. Українські студенти закордоном: скільки та чому? / О. Слободян, Є. Стадний // CEDOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
13. Як подолати міграційну кризу // Укроп UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrop-ua.net/publications/world/17616-yak-podolati-migracynu-krizu-7-porad-vd-eksperta.html>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 65.014.1

Виявлення та аналіз проблем управління державними підприємствами в Україні

Барсукова М.А.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Синенко О.І.

доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Київського національного університету технологій та дизайну

У статті визначено особливості управління державними підприємствами, здійснено аналіз переваг та недоліків загальноприйнятих підходів. Використані загальнонаукові методи, такі як метод наукової абстракції для уявного виділення найбільш суттєвих сторін управління державними підприємствами та відхилення від несуттєвих сторін і властивостей; аналіз та синтез для розкриття методів управління державними підприємствами; метод індукції та дедукції для отримання загальних та часткових висновків про управління державними підприємствами на основі окремих фактів та загальних положень. Також у статті запропоновано нові підходи та заходи для удосконалення управління державними підприємствами, висвітлено протиріччя між положеннями правової бази управління державними підприємствами та методологічними підходами.

Ключові слова: державний сектор економіки, підприємство, управління, ефективність управління, державні підприємства.

Барсукова М.А., Синенко А.И. ВЫЯВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УКРАИНЕ

В статье определены особенности управления государственными предприятиями, осуществлен анализ преимуществ и недостатков общепринятых подходов. Используются общенаучные методы, такие как метод научной абстракции для выделения наиболее существенных сторон управления государственными предприятиями и отклонения от несущественных сторон и свойств; анализ и синтез для раскрытия методов управления государственными предприятиями; метод индукции и дедукции для получения общих и частных выводов об управлении государственными предприятиями на основе отдельных фактов и общих положений. Также в статье предложены новые подходы и меры по совершенствованию управления государственными предприятиями, освещены противоречия между положениями правовой базы управления государственными предприятиями и методологическими подходами.

Ключевые слова: государственный сектор экономики, предприятие, управление, эффективность управления, государственные предприятия.

Barsukova M.A., Synenko A.I. IDENTIFY AND ANALYZE PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF PUBLIC ENTERPRISES IN UKRAINE

In the article the peculiarities of management and supervision of state enterprises, analyzing advantages and disadvantages of the conventional approaches. Used general scientific methods: the method of abstraction to imaginary highlight the most significant aspects in the management of public enterprises and deviations from minor parties and properties, analysis and synthesis for the disclosure of management of public enterprises, method of induction and deduction for total and partial conclusions about the management of public enterprises to based on individual facts and general provisions. Also, the article suggests new approaches and measures to improve management of public enterprises, coverage of conflict between the provisions of the legal framework of management of public enterprises and methodological approaches.

Keywords: public sector, enterprise management, management efficiency, state-owned enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державний сектор має суттєвий вплив на економіку країни. Одним із основних завдань державної політики України є ство-

рення системи управління державним сектором економіки [1]. Незважаючи на прагнення впровадити систему управління європейської якості в Україні, здебільшого управління відбу-

вається за застарілими методикам, що приводить до неефективного використання активів державних підприємств. Існує багато протиріч між положеннями законодавчої влади та методиками управління, які застосовуються сьогодні.

В умовах фінансової кризи постає питання про додаткові заходи державної політики щодо формування бездефіцитного бюджету країни. У зв'язку з цим актуальним є питання ефективності управління державною власністю. Однак ефективність діяльності державних підприємств залишається надзвичайно низькою через те, що їхні можливості не використовуються повною мірою і тому не вдається досягнути динамічного розвитку. Існують різні пояснення виникнення цієї проблеми, починаючи з пропозицій приватизації найбільш економічно привабливих об'єктів державної власності та закінчуючи упущеннями в теоретичних та практичних дослідженнях. Це зумовлює необхідність проведення наукових досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку державного сектора економіки у сучасних умовах господарювання присвячені праці В. Варнавського, А. Гальчинського, А. Мельника, О. Пасхавера, М. Чумаченка. Проблеми ефективності діяльності підприємств державного сектора висвітлені у працях Є. Балацького, А. Джумова, І. Жадана, М. Камишанської, В. Конишева, Л. Кузьменко, Л. Червової, М. Чечетова, В. Цветкова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження методів управління державною власністю та можливостей вдосконалення на прикладі європейського досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – здійснити аналіз методів управління державною власністю, дослідити нові підходи та заходи для удосконалення управління державними підприємствами, висвітлити протиріччя між положеннями правової бази управління державними підприємствами та методологічними підходами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний сектор становить значну частку національної економіки України (37 відсотків валового внутрішнього продукту) та відіграє важливу роль у її реальному секторі. Для виявлення проблем, що стримують розвиток підприємств державного сектору, доцільно виділити систему чинників, які

визначають статичну і динамічну ефективність діяльності підприємств.

За загальним визначенням підприємство незалежно від форми власності є суб'єктом господарювання, що здійснює підприємницьку діяльність. Підприємництво здійснює самостійну, ініціативну, системну, господарську діяльність на власний ризик із метою одержання прибутку та/або досягнення економічних і соціальних результатів [2]. Система чинників, які визначають статичну і динамічну ефективність функціонування підприємств, складається з таких блоків, як:

1. Зовнішнє господарське (економіко-правове) середовище підприємства.
2. Принципи і стратегії функціонування та розвитку підприємства.
3. Система управління підприємством, яка містить у собі виробничі та економічні плани і завдання структурних підрозділів, ресурсне забезпечення, персоналізацію завдань, контроль, оцінку діяльності.
4. Система економічної та моральної мотивації персоналу.
5. Корпоративна доктрина (регламентний кодекс) поведінки працівників.
6. Організаційна структура підприємництва.
7. Організаційно-правова форма підприємства.

Отже, підприємства досягають максимальної ефективності лише у разі повної взаємної відповідності всіх зазначених складників. Їх більша чи менша взаємна невідповідність знижує можливості розвитку підприємства.

Згідно з чинним законодавством України управління державним сектором економіки має здійснюватися відповідно до засад внутрішньої та зовнішньої політики загалом і засад внутрішньої політики в економічній сфері зокрема [3]. Варто зазначити, що окремі положення засад економічної політики держави суперечать одне одному. Наприклад, законом передбачено «розвиток конкуренції» та лише «зниження тиску на бізнес із боку контролюючих органів». Також у законі не передбачено впровадження електронних звітів та досягнення прозорості в управлінні. Тобто було проведено недостатньо теоретичних та практичних досліджень у цьому напрямі, що привело до повернення старих методів управління або використання нових, але в іншому тлумаченні [4].

Сьогодні згідно з показниками Індексу світової конкурентоспроможності Світового економічного форуму (за 2016 рік) Україна посідає

130 місце (серед 140 країн) у категорії «ефективність уряду», 98 місце – в категорії «прозорість формування державної політики» та 87 місце – в категорії «тягар державного регулювання». Одним із результатів неефективної системи державного управління в Україні є найнижчий у Європі показник ВВП на душу населення [5]. Очевидно, що управління державними підприємствами потребує реформи, мета якої полягає у побудові нової системи державного управління на основі європейських принципів державного управління. Ця реформа охоплює Кабінет Міністрів України та Міністерства й інші центральні органи виконавчої влади, крім місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання, оскільки вони не є персоніфікованими носіями виробничих, технологічних, соціальних та економічних інтересів, які є рушійною силою підприємництва [6]. У зв'язку з цим всі чинники державного підприємництва повинні забезпечувати повну ідентифікацію інтересів всіх персоніфікацій, які від імені держави здійснюють ті чи інші повноваження та управлінські функції, з інтересами держави. В іншому разі виникатиме «конфлікт інтересів», державні підприємства будуть тією чи іншою мірою відірваними від інтересів держави і діяти всупереч їм. Така ситуація є притаманною практично всім країнам, де інституційна структура державного сектору не розбудована належним чином, а самі інституції організовані несистемно.

Стратегія реформи державного управління містить у собі шість основних блоків, таких як:

1. Стратегічні засади для реформування:
 - Належне політичне керівництво та координація.
 - Належне комунікаційне супроводження.
 - Достатня спроможність упровадження.
2. Стратегічне планування і координація:
 - Делегування права прийняття рішень.
 - Електронна система документообігу.
3. Державна служба та управління людськими ресурсами:
 - Запровадження прозорої та справедливої оплати праці.
 - Запровадження міністерств на конкурсній основі.
 - Створення «команд реформ».
4. Підзвітність – організація, прозорість, нагляд:
 - Раціональна система та чітке підпорядкування.
 - Чітке визначення сфер відповідальності.

- Оптимізація організаційних структур.
5. Надання адміністративних послуг:
 - Зменшення адміністративного навантаження на громадян та бізнес.
 - Підвищення якості надання адміністративних послуг, зокрема в електронній формі.
 - Запровадження адміністративної процедури відповідно до принципів ЄС.
 6. Управління державними фінансами:
 - Оновлення стратегії реформування державних фінансів.

Після впровадження цієї реформи очікуваними результатами є прозорість політичних рішень та правових норм, економічне зростання країни, розвиток підприємств та інвестицій, раціональне використання фінансових і людських ресурсів країни та створення умов для самореалізації громадян. Ці результати можливо отримати за умов виконання всіх шести блоків реформи, а також додавання нових.

Варто зазначити, що деякі реформи працюють в Україні інакше, ніж у країнах ЄС. Наприклад, практика призначення керівників підприємств на конкурсній основі не відповідає або лише формально відповідає чинній нормативній базі. Зокрема, введення процедури погодження кандидатур керівників таких підприємств із головами місцевих державних адміністрацій практично суперечить сутності конкурсного відбору та нейтралізує його результати. Більше того, наявність профільної освітньої підготовки та практичного досвіду керівництва підприємствами в ринкових умовах формально не є обов'язковою передумовою для участі у конкурсах і фактичного призначення на посади керівників державних підприємств. Члени виконавчих та контролюючих органів управління державними підприємствами призначаються або обираються без проходження будь-якої формалізованої та незалежної процедури тестування відповідності їхньої кваліфікації і досвіду посадовим вимогам [7]. Такі поширені у світі інструменти узгодження інтересів менеджменту з інтересами підприємств і їх власників, як участь у прибутках та капіталі, в Україні практично не застосовуються.

Також варто додати систему нарахування премій та виплату заробітної плати. У деяких державних підприємствах досі використовується старий метод нарахування премій, який полягає в успішності всього відділу. Теоретично такий метод припускав, що всі працівники будуть докладати максимально можливу кількість зусиль і таким чином підвищувати

продуктивність та ефективність роботи [8]. Практично цей метод викликав абсолютно зворотний ефект. Співробітники воліють якомога менше вкладати зусиль у роботу й отримувати мінімальний оклад або отримувати премії за рахунок інших працівників. Цікаво те, що за зменшення ефективності праці цей метод нарахування премій залишили задля економії на виплатах працівникам. Для вирішення цієї проблеми необхідно запозичити досвід виплати в інших провідних компаній світу.

Узагальнюючи, варто зазначити, що стан державного сектору в Україні характеризується такими негативними рисами, як недосконалість структури та організаційно-правових форм господарювання; суперечливість нормативно-правової бази та розпороченість і неузгодженість функцій управління між окремими органами; неефективна система управління як уповноважених органів, так і менеджменту самих підприємств; відсутність належної прозорості у прийнятті стратегічних рішень, наявність проявів корупції та рейдерства і, як наслідок, низькі показники ефективності діяльності та доходності активів [9].

Висновки з цього дослідження. З урахуванням визначених проблематичних умов

діяльності підприємствам державного сектору економіки України надзвичайно важко забезпечити ефективність своєї діяльності [10]. Зміна організаційно-правових форм підприємств, зокрема їх організаційна консолідація, є важливою, але недостатньою передумовою її підвищення. Вона дасть змогу отримати лише разовий економічний ефект за рахунок економії витрат внаслідок централізації деяких виробництв і функціональних підрозділів або скорочення невиробничої сфери. На мою думку, для цього необхідне системне реформування всієї системи управління державною власністю, починаючи з правових засад і мотивації керівників до покращання результатів діяльності та закінчуючи кардинальним підвищенням рівня стратегічного планування розвитку підприємств, забезпеченням ефективного публічного контролю за рішеннями уповноважених органів і ефективністю діяльності державних підприємств. І саме консолідація державних активів (концентрація і централізація капіталів) дасть змогу створити необхідні й достатні передумови для комплексного покращання моделі функціонування та інноваційного розвитку державного підприємства і більш повного розкриття потенціалу державного сектору економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.
3. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 р. № 2411-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
4. Управління державним сектором національного господарства в ринковій системі України : автореф. дис. к. е. н. / М.В. Шашина. – Ін-т законодавства ВР України. – К. – 2009. – 20 с.
5. Стратегія реформування державного управління на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=246711250
6. Визначення поняття і статусу підприємства державної форми власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/4380>. Венгер В. Управління державними підприємствами // Економіка підприємства № 3, 2010.
7. Щербина В.І. Організація управління державними підприємствами: стан та перспективи / В.І. Щербина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1%2840%29/135.pdf>.
8. Електронне врядування має бути невід'ємною частиною реформи державного управління [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249684356.
9. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством : монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2006. – 469 с.
10. Мельник А.Ф. Національна економіка / Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М., 2011. – 463 с.

УДК 331.108

Методологічні підходи до формування політики і стратегії в управлінні підприємством

Біловол Р.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджено та узагальнено підходи теоретиків до проблеми формування політики і стратегії в умовах стратегічного управління підприємством, визначено сутність, значення і переваги формування політики над стратегією в управлінні підприємством. Управління вимагає від керівництва вітчизняних підприємств формування ефективної політики, що стосується всіх сфер діяльності, стратегічного мислення та вміння на основі чітко сформульованої політики реалізувати стратегію через поточні плани діяльності підприємства.

Ключові слова: політика, стратегія, підходи до формування політики і стратегії.

Біловол Р.И. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье исследованы и обобщены подходы теоретиков к проблеме формирования политики и стратегии в условиях стратегического управления предприятием, определена сущность, значение и преимущества формирования политики над стратегией в управлении предприятием. Управление требует от руководства отечественных предприятий формирования эффективной политики, которая касается всех сфер деятельности, стратегического мышления и умения на основании четко сформулированной политики реализовать стратегию через текущие планы деятельности предприятия.

Ключевые слова: политика, стратегия, подходы к формированию политики и стратегии.

Bilovol R.I. METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMING POLICY AND STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

In this article was studied and summarized theoretical approaches to the problem of policy and strategy in terms of strategic management, identified essence, meaning and benefits of forming policy over strategy in enterprise management. Management requires from leadership in domestic enterprises forming effective policy that applies to all areas its activity, strategic thinking, and skills on the base of clearly formulated policy realize strategy through the current plans of the enterprise.

Keywords: policy, strategy, approaches to forming policy and strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність впровадження стратегічного управління на підприємствах зумовлена двома причинами. Перша пов'язана з проблемами забезпечення ефективності діяльності багатьох підприємств і досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем; друга – з проблемами пошуку шляхів виживання в умовах ринку і нових факторів успіху підприємства в конкурентному середовищі.

Тому серед багатьох проблем, які вирішуються на вітчизняних підприємствах, що перебувають на стадії посткризового розвитку, особливу увагу необхідно приділити проблемі формування політики і стратегії в процесі стратегічного управління підприємством.

Практика функціонування вітчизняних і зарубіжних підприємств в умовах ринку пока-

зує, що успішну стратегію не можна скопіювати і єдиної стратегії для них не існує. Тому управління неодмінно вимагає від керівництва підприємств формування ефективної політики управління вітчизняними підприємствами, що стосується всіх сфер їхньої діяльності, стратегічного мислення та вміння на основі політики реалізувати стратегію через поточні плани діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел дав можливість стверджувати, що в наукових публікаціях закордонних і вітчизняних авторів не існує єдиної думки щодо визначення сутності та місця політики у процесі стратегічного управління. Відповідно до концепції стратегічного управління вважаємо, що стратегія і політика належать до групи елементів, які становлять предмет стратегічного управління. У наукових

виданнях обґрунтовується провідна позиція одного із цих елементів [1, с. 45] або акцентується увага на взаємопроникненні стратегії і політики [4, с. 98].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення переваги політики над стратегією у стратегічному управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. У стратегічному управлінні надається перевага вирішенню завдань забезпечення стійкості вітчизняних підприємств у динамічному зовнішньому оточенні, здатності протистояти несприятливим зовнішнім впливам факторів, тоді як в оперативному управлінні – гнучкості і швидкості реакції.

Доцільно виділити основні особливості стратегічного управління:

– стратегічне управління не дає точного і детального опису стану підприємства, його положення в бізнес-середовищі. Воно визначається як сукупність якісних характеристик підприємства, які стосуються майбутнього його стану, положення в конкурентному середовищі, потенціалу, необхідного для виживання;

– система стратегічного управління являє собою певну філософію бізнесу і менеджменту, що не повинна зводитися до набору формалізованих правил і процедур. Розроблення стратегії вимагає поєднання інтуїції, високого професіоналізму і креативності менеджерів та ініціативних працівників підприємства для реалізації стратегії;

– впровадження системи стратегічного управління вимагає від керівників підприємств великих витрат часу і ресурсів, тому доцільно сформулювати спеціальний підрозділ стратегічного

планування на підприємстві, який буде відповідати за всі питання, пов'язані зі стратегічним аналізом і постійним моніторингом зовнішнього середовища, розробленням і реалізацією стратегії;

– помилки керівництва підприємства у виборі стратегії не можна виправити ніякими ефективними заходами оперативного управління, яке приводить до поразки в конкурентній боротьбі [6, с. 72].

Формування стратегії підприємства є складним процесом, який реалізується через поточні (оперативні) плани діяльності всіх підрозділів підприємства і контролюючих заходів керівництва.

Однак для того, щоб визначитися з основними напрямками реалізації стратегії, керівництву варто чітко розподілити стратегію на конкретні тактичні плани діяльності підприємства. У розробленні таких стратегічних заходів важливого значення набуває політика підприємства, яка формується вищим керівництвом і визначає головні ідеї, орієнтири розвитку підприємства на кожен рік, передбачений загальною стратегією.

Отже, від того, наскільки правильно обрана політика керівництвом підприємства, залежить реалізація його загальної стратегії.

Таким чином, стратегічне управління – складна система, яка визначає стратегічні напрями розвитку підприємства на майбутнє через обґрунтоване дослідження зовнішніх і внутрішніх факторів впливу. Від того, якою мірою керівництво підприємства буде використовувати стратегічне управління підприємством, формувати спільну політику управління, буде залежати його результативність і конкурентоспроможність.

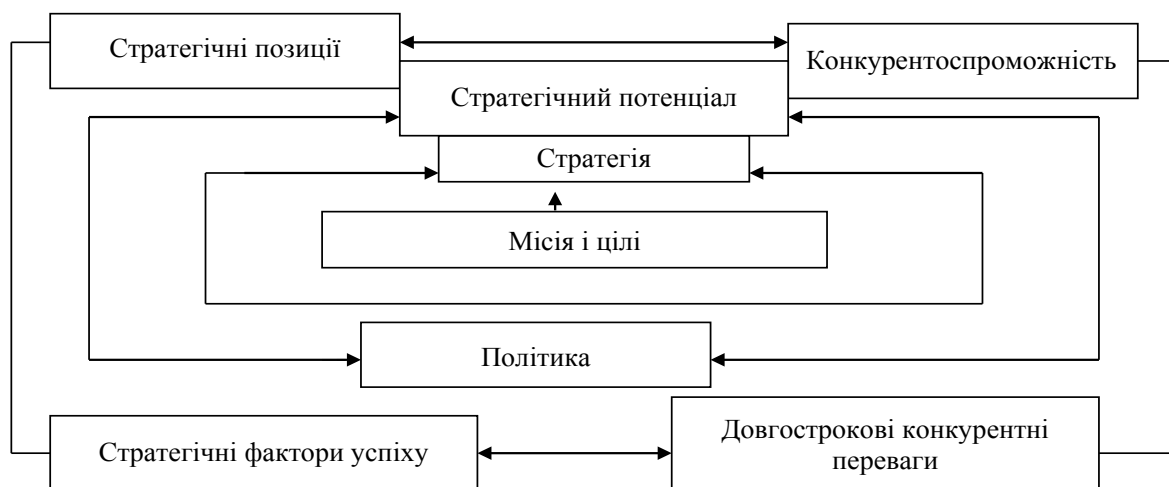


Рис. 1. Взаємозв'язок основних елементів стратегічного управління і місце політики та стратегії в управлінні підприємством

Узагальнимо, що політика в сучасній науці і практиці управління розглядається як результат, як сукупність взаємозалежних рішень, які визначають пріоритетні напрями використання потенціалу підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках [2, с. 67], як засіб реалізації інтересів підприємства [3, с. 78].

На підставі уточнення змісту поняття «стратегія» визначимо її зв'язок і співвідношення з політикою, місією, стратегічним потенціалом і конкурентоспроможністю підприємства. Взаємозв'язок між елементами стратегічного управління за їхнім функціональним призначенням зобразимо на рис. 1.

У наукових публікаціях німецьких авторів стратегія підприємства розглядається переважно як частина політики управління підприємством [3, с. 74; 8, с. 55], в американських і англійських авторів – навпаки, стратегія підприємства є основою в загальних рисах фірмового управління, а політика перебуває в підпорядкованому стані [2, с. 45; 9, с. 289]. Вони стверджують, що стратегія має більш широкий і фундаментальний характер, ніж політика.

Протилежною є позиція швейцарського вченого А. Шелленберга, який розглядає політику підприємства як стратегію у широкому розумінні. Тобто сутність політики та стратегії ним ототожнюється. Відповідно до думки У. Кінга і Д. Кліланда «політика – це проголошення намірів організації. Таке судження про політику також відзначає її визначальну роль в управлінні підприємством [1, с. 17].

Як стверджує М.Х. Мескон, політика являє собою загальне керівництво для дій і прийняття рішень, яке полегшує досягнення цілей підприємства [9, с. 287].

Виходячи із цього, можна стверджувати, що пряме призначення політики полягає у забезпеченні внутрішньої рівноваги підприємства.

Отже, найбільш поширеною є наукова думка вчених, що політика встановлює принципи і правила, яких необхідно дотримуватися для забезпечення реалізації стратегії підприємства через короткострокові або поточні плани підприємства.

Співвідношення політики і стратегії визначив І. Ансофф, за яким політика – це управлінське рішення вищого керівництва підприємства, тоді як стратегія – це правило прийняття рішень [1, с. 12].

Із цього випливає, що політика щодо стратегії є «оболонкою», в межах якої розробля-

ються стратегічні заходи, і вона визначає проголошені наміри керівництва підприємства. Крім того, на відміну від стратегії політика має інший рівень розроблення, вона є результатом управлінського процесу на вищому рівні управління підприємством, незалежна від часу і належить до класу адміністративних проблем.

Деякі автори трактують термін «політика» в широкому і вузькому розумінні цього слова:

– в широкому розумінні політика – це система принципів і норм, які повинні буди усвідомлені і певним чином сформовані відповідно до стратегії підприємства [5, с. 95];

– у вузькому розумінні: політика – це набір конкретних, усвідомлених правил, побажань, намірів та обмежень, які допомагають реалізувати стратегію підприємства [2, с. 48].

А.П. Градов стверджує, що політика – це комплекс правил, відповідно до яких здійснює свої дії соціально-економічна система загалом і за якими діють працівники, що працюють у цій системі [7, с. 99].

Отже, огляд доводів вчених щодо співвідношення політики і стратегії, а також узагальнення виявлених характерних рис політики дали змогу приєднатися до позиції, згідно з якою, з одного боку, стратегія підпорядковується нормам і принципам управління, а з іншого – зі стратегії можуть впливати норми і принципи, які використовуються у процесі досягнення цілей підприємства.

На нашу думку, політика є похідною від стратегії, проте вона домінує під час її реалізації, оскільки саме політика визначає загальні принципи і правила реалізації стратегії підприємства через виконання короткострокових і поточних планів.

У науковій літературі, як показали дослідження, можна виділити кілька підходів до формування політики у стратегічному управлінні підприємством – процесний, функціональний, інституційний, концептуальний.

Відповідно до процесного підходу політика управління розглядається як сукупність дій і рішень керівництвом стратегічних проблем підприємства, які дають можливість виявити його технологію. У межах цього підходу політика розглядається крізь призму встановлення зв'язків із зовнішнім середовищем підприємства.

Інші автори розглядають політику як сукупність управлінських рішень і дій щодо формування та реалізації стратегії, або розглядають її з позиції прийняття рішень щодо виробничо-збутової діяльності підприємства, вибору

ринкового сегменту і використання ресурсів з метою забезпечення успішної діяльності в мінливому оточенні, або визначають як процес встановлення цілей, розроблення стратегій, визначення необхідних ресурсів і підтримання взаємодії із зовнішнім середовищем [10, с. 58].

Використання функціонального підходу до визначення сутності політики у стратегічному управлінні в наукових публікаціях дало можливість розкрити цей феномен як сукупність видів діяльності або заходів, спрямованих на забезпечення досягнення визначених стратегічних орієнтирів підприємства.

В.А. Винокуров стверджує, що «роль політики у стратегічному управлінні – це діяльність, яка полягає у виборі сфери дій щодо досягнення довгострокових цілей організації у постійно мінливих умовах зовнішнього середовища»; політика розглядається як функціональний вид управління і визначається як обґрунтування і вибір перспективних цілей розвитку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності, їх закріплення в довгострокових планах, розроблення цільових програм, які забезпечують досягнення встановлених цілей [4, с. 99].

Деякі автори, використовуючи інституційний підхід до визначення сутності політики у стратегічному управлінні, розглядають її як систему з безліччю елементів, що дає змогу виявити її структурну побудову.

Наприклад, стратегічне управління Х. Віссема визначає таким чином: «Політика управління являє собою стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований на майбутнє, спрямований на конкуренцію) та методи комунікації (передача інформації, прийняття рішень і планування), за допомо-

гою яких лінійні керівники вчасно приймають і конкретизують рішення, які стосуються цілей підприємницької діяльності» [7, с. 109–110].

У кінці XIX століття теоретиками використовується новий підхід до визначення політики у стратегічному управлінні підприємством, який визначається як концептуальний і вимагає розроблення конкретної політики, в якій містяться такі важливі її аспекти, як спрямованість на забезпечення довгострокового успіху підприємства, стійкості його конкурентних позицій; створення і підтримка довгострокових конкурентних переваг; адекватне реагування на зовнішні зміни середовища; необхідність відповідної стратегічної орієнтації персоналу підприємства на зміни.

Деталізуючи такий підхід, І. Ансофф визначає політику як програмний спосіб мислення та управління, яке забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства, інтересів працівників і акцентує увагу на мотивації, зацікавленості всіх працівників підприємства в його реалізації [1, с. 89].

Однак концептуальний підхід із позиції політики до визначення стратегічного управління широкого поширення в науковій літературі не отримав.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на нашу думку, сутність політики у стратегічному управлінні підприємствами можна визначити як діяльність, яка ґрунтується на стратегічній орієнтації як компоненті філософії підприємництва і має спрямованість на досягнення цільових орієнтирів у стратегічній перспективі, забезпечення конкурентоспроможності, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху на зовнішньому і внутрішньому ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И.Н. Стратегия управления: учебник / И.Н. Ансофф, – М.: Экономика, 2006. – 257 с.
2. Бойделл Т. Как улучшить стратегическое управление организацией: пособие для руководителя / Т. Бойделл, – М.: АО Ассеанда, 1996. – 189 с.
3. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: учебное пособие / К. Боумен, – М.: Банки и биржи, 2004. – 174 с.
4. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятиях: учебное пособие / В.А. Винокуров, – М.: Центр экономики и маркетинга, 2004. – 160 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский, – М.: Гардарика, 2005. – 296 с.
6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебное пособие / О.С. Виханский, А.И. Наумов, – М.: Гардарика, 2006. – 196 с.
7. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: учебник / А.П. Градов, – М.: Спец. литература, 2005. – 312 с.
8. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Карлоф Б. – М.: Экономика, 2006. – 150 с.
9. Мескон М. и др. Основы менеджмента: учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2007. – 920 с.
10. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова, – К.: КНЕУ, 2002. – 302 с.

УДК 336.72

Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні

Гарбузова В.С.

студентка обліково-фінансового факультету
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану ринку іпотечного кредитування в Україні. Розглянуто теоретичні аспекти та нормативно-правове забезпечення функціонування іпотеки. Проаналізовано динаміку та структуру іпотечних кредитів протягом останніх десяти років. У процесі аналізу виявлено основні тенденції та перспективи розвитку іпотечного кредитування в умовах рецесії української економіки.

Ключові слова: іпотека, іпотечний ринок, іпотечний кредит, домашні господарства, нефінансові корпорації, валюта.

Гарбузова В.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию современного состояния рынка ипотечного кредитования в Украине. Рассмотрены теоретические аспекты и нормативно-правовое обеспечение функционирования ипотеки. Проанализирована динамика и структура ипотечных кредитов в течение последних десяти лет. В ходе анализа выявлены основные тенденции и перспективы развития ипотечного кредитования в условиях рецессии украинской экономики.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный рынок, ипотечный кредит, домашние хозяйства, нефинансовые корпорации, валюта.

Harbuzova V.S. CURRENT STATUS AND FEATURES OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE

The article investigates the current state of the mortgage market in Ukraine. The paper discusses the theoretical aspects and normative legal base of functioning of the mortgage. The article analyses dynamics and structure of mortgage loans in the last ten years. The analysis identified the main trends and prospects of development of mortgage lending in a recession of the Ukrainian economy.

Keywords: mortgage, mortgage market, households, non-financial corporations, currency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стабільного розвитку ринок житлового будівництва в Україні досяг після світової економічної кризи 2008 року, однак у 2012 році цей розвиток загальмувався через погіршення політичної та економічної ситуації всередині країни. Попит на житло знизився внаслідок зменшення купівельної спроможності. Сьогодні постає проблема того, що купівельна спроможність залишилася низькою, а попит на житло високий. Таким чином, актуальним стає вивчення механізмів інвестування в будівництво житла, в тому числі іпотеки, які би змогли знизити його вартість, мінімізувати можливі ризики для інвесторів на мікрорівні та стати передумовою збільшення ВВП, створення нових робочих місць, нових виробництв, розвитку малого і середнього бізнесу – на макрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання іпотечного кредитування є предметом дослідження як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, поняття іпо-

теки розглядали А.О. Афанасьєв, І.М. Михайловська, С.В. Мочерний, Н.О. Тимочко, В.Т. Бусел, О.В. Васюренко, В.Л. Ляшенко, В.І. Подчесова та інші. Актуальним економічним проблемам визначення суті іпотечного кредитування присвячені дослідження таких українських науковців, як М.Я. Дем'яненко, В.І. Савич, І.О. Лютий, С.І. Крочок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз сучасної економічної наукової літератури свідчить про те, що іпотека розглядається частіше у формі житлового кредитування, аніж промислового. Проте промислове іпотечне кредитування дає можливість модернізувати виробництво, що приводить до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції і до збільшення економічного потенціалу країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення сучасного стану та особливостей розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинутих країнах світу іпотечний кредит є ефективним інструментом ринкової економіки, який стимулює будівництво нових об'єктів, формування ринку нерухомості та цінних паперів. Найбільшої популярності набуло житлове іпотечне кредитування, головна мета розвитку якого – створення ефективною системи забезпечення доступного за вартістю житла громадянам із середніми доходами, заснованої на ринкових засадах придбання житла за рахунок власних коштів громадян і довгострокових іпотечних кредитів.

Як правова категорія, прихильниками якої є вітчизняні вчені А.О. Афанасьєв, І.М. Михайловська, С.В. Мочерний, Н.О. Тимочко [1, с. 163; 2, с. 281; 3, с. 242; 4, с. 113], іпотека – застава земельних ділянок та іншого нерухомого майна з метою отримання іпотечного кредиту. Інша група українських вчених у складі В.Т. Бусела та М.Я. Дем'яненка акцентує увагу на тому, що іпотекою є «грошова позика, що видається під заставу нерухомого майна, щодо якої виникають кредитні відносини» [5, с. 545; 6, с. 99]. Як фінансова категорія, на думку В.І. Савича, І.О. Лютого, С.І. Кручка, іпотека є «фінансовим інструментом, що полягає у наданні кредиту під заставу нерухомості» [7, с. 29]. Причому С.І. Кручок зазначає, що це право звернення стягнення на нерухоме майно на підставі законодавства, іпотечної угоди та (або) рішення суду [8, с. 190].

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що тлумачення іпотеки як застави нерухомого майна для забезпечення кредиту є дещо вузьким, оскільки обмежує використання іпотеки лише кредитними відносинами. Тому вважаємо, що найточніше визначення іпотеки, яке повною мірою розкриває її сутність, сформульовано в Законі України «Про іпотеку». Відповідно до статті 1 ЗУ «Про іпотеку» «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право у разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [9].

Досвід розвинутих країн світу показав, що універсальної системи фінансування житла немає. Кожна країна обирає для себе поєднання декількох моделей іпотечного кредитування і механізмів фінансування будівництва

житла для досягнення соціально-економічного ефекту забезпечення населення житлом. Доцільно враховувати науково-методичні підходи щодо розроблення кредитних стимулів для визначення методологічного підґрунтя ефективності кредитування фізичних та юридичних осіб (О.В. Васюренко, В.Л. Ляшенко, В.І. Подчесова) [10, с. 5–11]; економічних стимулів формування довіри населення до банків (О.О. Другов) [11, с. 33–35]; активізації інвестиційної діяльності страхових компаній (О.В. Кнейслер) [12, с. 161].

Для забезпечення фінансової стабільності держави і попередження кризових явищ саме розвиток іпотечного кредитування житла вимагає формування дієвої інфраструктури іпотечного ринку, посилення контролю держави за забезпеченням системного балансу між сукупною ціною цінних паперів і закладних, які іпотечні банки надають емітентам для забезпечення їхніх емісій. Проте основною перепорою на шляху проникнення системи іпотечного кредитування у широкі маси населення є те, що середньостатистичні громадяни зараз знаходяться нижче так званого «іпотечного порогу», встановленого банками. Також необхідно зазначити, що відкладений попит на іпотечні кредити є досить високим, проте доходи населення залишаються на низькому рівні.

Внаслідок цього іпотечне кредитування знаходиться на порівняно низькому рівні як у кількісному, так і в якісному вимірниках. У 2015 р. обсяг наданих іпотечних кредитів становив 162 055 млн. грн. – 8,19% ВВП (рис. 1).



Рис. 1. Відношення обсягу іпотечних кредитів станом на кінець року до ВВП України

Джерело: розроблено автором на основі [13; 14]

Матеріали рисунку свідчать, що обсяг ВВП України протягом аналізованого періоду зростає, а обсяг іпотечного кредитування залишається на місці. Найбільшу питому вагу щодо ВВП іпотечні кредити мали під час світової кризи – у 2008 та 2009 рр. (23,48% та 22,82%

відповідно), що пояснюється припливом у 2006–2008 рр. на ринок України іноземних інституцій, які спрямували потужний фінансовий потік на ринок споживчого та іпотечного кредитування. Найменший обсяг щодо ВВП іпотечне кредитування становило в 2006 р. – 5,70% та 2015 р. – 8,19 рр. В середньому протягом аналізованого періоду обсяг іпотечних кредитів становив 14,36% порівняно з ВВП України.

Оскільки іпотечний кредит характеризується низькою ліквідністю об'єкта іпотеки, важливе значення має страхування позик і формування вторинного іпотечного ринку, внаслідок чого іпотечне зобов'язання стає цінним папером, який залучається на фінансовий ринок.

Рефінансування позички на вторинному ринку потребує наявності достатніх за обсягом пулів стандартизованих іпотечних кредитів. Тому останнім часом в Україні більшого поширення набувають іпотечні кредити, надані нефінансовим корпораціям (рис. 2).



Рис. 2. Структура наданих іпотечних кредитів протягом 2006–2016 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Промислове іпотечне кредитування забезпечує зростання сучасної економіки шляхом модернізації виробництва, розв'язання проблем зайнятості, оскільки роботу отримують тисячі будівельників. Проте, на нашу думку, основним призначенням іпотечного кредиту є задоволення потреб населення у житлі. У жовтні 2016 р. обсяг іпотечного кредитування домашніх домогосподарств становив 58 790 млн. грн. або 36,52% від загального кредитування цих клієнтів депозитними корпораціями (табл. 1).

Матеріали таблиці свідчать, що у структурі іпотечного кредитування переважає довгострокове кредитування. Найбільшу питому вагу (88,16%) цей тип іпотечного кредитування займав в 2010 р., найменшу – в 2006 та 2007 рр. Адже в 2006 р. іпотечні кредити на довгостроковій основі не надавались, а в

Таблиця 1

Структура іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам протягом 2006–2016 рр.

Рік	Усього, млн. грн.	Іпотечні кредити				Від 1 року до 5 років		Більше 5 років	
		Усього		До 1 року		млн. грн.		млн. грн.	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2006	82 010	20 523	25,02	317	1,54	20 206	98,46	–	–
2007	160 386	73 084	45,57	1490	2,04	12 103	16,56	59 491	81,40
2008	280 490	143 416	51,13	3360	2,34	17 391	12,13	122 666	85,53
2009	241 249	132 757	55,03	3421	2,58	14 005	10,55	115 332	86,87
2010	209 538	110 725	52,84	3278	2,96	9828	8,88	97 618	88,16
2011	201 224	97 431	48,42	4676	4,80	9445	9,69	83 309	85,51
2012	187 629	63 158	33,66	2910	4,61	8269	13,09	51 980	82,30
2013	193 529	56 270	29,08	2564	4,56	6095	10,83	47 611	84,61
2014	211 215	72 156	34,16	3806	5,27	6428	8,91	61 922	85,82
2015	174 869	60 215	34,43	3546	5,89	4502	7,48	52 167	86,63
2016 (III кв)	160 996	58 790	36,52	2462	4,19	4105	6,98	52 223	88,83

Джерело: розроблено автором на основі [13]

2007 р. становили 81,40% (59 491 млн. грн. із загального обсягу іпотечних кредитів – 73 084 млн. грн.).

У жовтні 2016 р. питома вага довгострокових кредитів перевищила середнє значення аналізованого періоду (85,56%) і становила 88,83% (рис. 3).

Динаміка іпотечних кредитів за строками погашення, наданих домашнім господарствам, яка показує збільшення або зменшення окремого виду іпотечних кредитів та останніх загалом протягом аналізованого періоду зображена на рис. 4.

Загалом протягом 2006–2016 рр. динаміка набула позитивних значень, окрім зміни іпо-

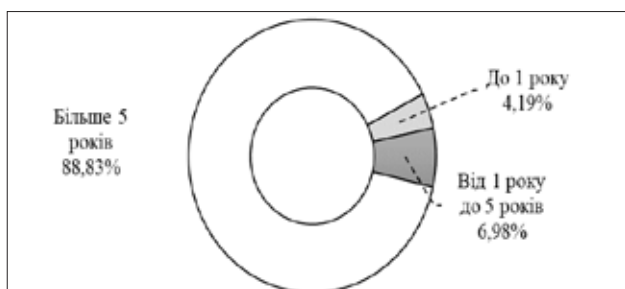


Рис. 3. Структура іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам у жовтні 2016 р.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

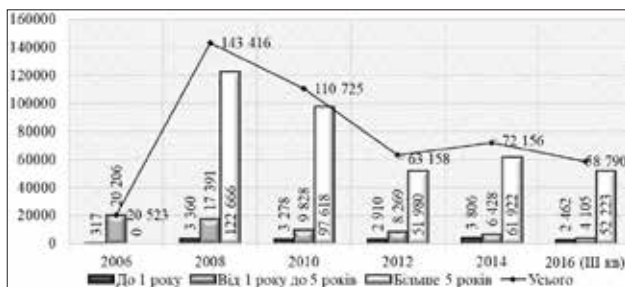


Рис. 4. Динаміка іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам, млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

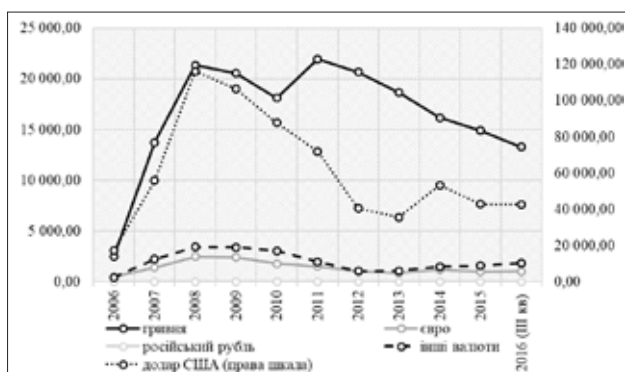


Рис. 5. Динаміка кредитів, наданих домашнім господарствам у розрізі валют, млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

течних кредитів від 1 року до 5 років – їхній обсяг зменшився на 16 101 млн. грн. Виокремити необхідно збільшення обсягу короткострокових іпотечних кредитів у жовтні 2016 р. – 767,7% порівняно з 2006 р. (збільшились на 2145 млн. грн.).

Іпотечні кредити, як і будь-який інший тип кредитів, надаються не тільки в національній, а й в іноземній валюті. Перевагою кредитування в іноземній валюті є знижені процентні ставки, а найголовнішим недоліком – невідзначеність валютного курсу, спричинений девальвацією гривні.

У структурі іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам депозитними корпораціями, переважають кредити в американських доларах. Ця тенденція пояснюється головним чином нижчими відсотковими ставками порівняно з іпотечними кредитами в національній валюті. Середня питома вага кредитів у доларах США протягом 2006–2016 рр. становила 74,47% (табл. 2).

Найменшу частку в обсязі іпотечних кредитів за розрізом валют мають кредити в російських рублях, адже Національний банк України протягом аналізованого періоду обмежував надання таких кредитів (винятком є період із 2011 по 2013 р.), а в 2014 р. у зв'язку з анексією АР Крим взагалі заборонив кредитування і депозитування в російських рублях на території України.

Іпотечні кредити в євро також не користуються популярністю серед домогосподарств, адже процентні ставки за ними перевищують навіть кредити в національній валюті – українській гривні [13].

На кредити в іншій іноземній валюті протягом 2006–2016 рр. у середньому припадало 2,38% загального обсягу іпотечних кредитів. Найпопулярнішими валютами в цій категорії є польський злотий, англійський фунт стерлінгів, японська ена та китайський юань (Женьміньбі).

Варто зазначити, що найстабільнішу динаміку зростання показували іпотечні кредити в українській гривні (рис. 5).

Найбільший обсяг іпотечного кредитування в українській гривні припадає на 2011 р. (21 938,35 млн. грн.), що на 3834,48 млн. грн. більше, ніж аналогічний показник у 2010 р. Проте протягом 2012–2016 рр. обсяг іпотечних кредитів у гривні зменшувався і наприкінці жовтня 2016 р. становив 13 285,37 млн. грн., що на 3240,6 млн. грн. менше, ніж середнє значення цього показника протягом аналізованого періоду.

Таблиця 2

Структура кредитів, наданих домашнім господарствам у розрізі валют протягом 2006–2016 рр.

Рік	гривня	%	дол. США	%	євро	%	рос. руб.	%	інші валюти	%
2006 р.	2478,78	12,08	17 136,12	83,50	477,19	2,33	0,00	0,0000	430,59	2,10
2007 р.	13 729,71	18,79	55 742,25	76,27	1385,86	1,90	0,67	0,0009	2225,84	3,05
2008 р.	21 346,36	14,88	116 180,30	81,01	2480,40	1,73	0,40	0,0003	3408,84	2,38
2009 р.	20 541,80	15,47	106 414,65	80,16	2401,68	1,81	0,09	0,0001	3 399,14	2,56
2010 р.	18 103,87	16,35	87 816,66	79,31	1774,04	1,60	0,55	0,0005	3029,44	2,74
2011 р.	21 938,35	22,52	72 007,50	73,91	1530,55	1,57	4,45	0,0046	1949,74	2,00
2012 р.	20 669,52	32,73	40 445,35	64,04	1003,85	1,59	3,23	0,0051	1036,42	1,64
2013 р.	18 640,83	33,13	35 691,29	63,43	853,78	1,52	2,03	0,0036	1082,13	1,92
2014 р.	16 167,29	22,41	53 311,01	73,88	1 203,56	1,67	1,20	0,0017	1472,95	2,04
2015 р.	14 883,78	24,72	42 796,82	71,07	968,94	1,61	0,69	0,0000	1565,08	2,60
10.2016 р.	13 285,37	22,60	42 653,18	72,55	999,68	1,70	0,61	0,0000	1851,17	3,15

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Таблиця 3

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ) за цільовим спрямуванням на кінець жовтня 2016 р. у Вінницькій області

	Усього	Споживчі кредити	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Інші кредити	Із загальної суми іпотечні кредити
1. Кредити нефінансовим корпораціям					
– Україна, всього	810 118,42	–	11 240,98	798 877,44	142 554,42
– Вінницька область	2275,81	–	39,18	2236,64	399,85
– %	0,28	–	0,35	0,28	0,28
2. Кредити домашнім господарствам					
– Україна, всього	160 996,33	100 122,14	57 538,42	3 335,77	58 790,01
– Вінницька область	3014,69	1860,30	1075,86	78,53	1119,31
– %	1,87	1,86	1,87	2,37	1,90
3. Всього кредитів					
– Україна, всього	971 114,75	100 122,14	68 779,40	802 213,21	201 344,43
– Вінницька область	5290,50	1860,30	1115,04	2315,17	1519,16
– %	2,15	1,86	2,22	2,65	2,18

Джерело: розроблено автором на основі [13]

У жовтні 2016 р. процентні ставки депозитних корпорацій за новими кредитами домашнім господарствам в Україні становили 17,5%. У Вінницькій області ставки за іпотечними кредитами нижчі на 0,6% і становлять 16,9%. Порівняно із середнім значенням по регіонах (19,6%) процентні ставки у Вінницькій області менші на 2,7%. Тому доцільно проаналізувати частку іпотечного кредитування у Вінницькій області в загальному обсязі іпотечних кредитів по Україні (табл. 3).

Матеріали таблиці свідчать, що обсяг іпотечних кредитів у Вінницькій області становить 2,18% загального іпотечного кредитування в Україні. Зазначимо, що питома вага іпотечних кредитів в Україні становить 20,73%, а у Вінницькій області – 28,71% (на 7,98% більша).

Висновки з цього дослідження. Досліджуючи проблеми іпотечного кредитування, варто зазначити, що в сучасних умовах розвиток іпотечного кредитування стає в Україні надзвичайно важливим завданням подальшого здійснення кредитно-банківської реформи. Іпотечний кредит є важливим самостійним інститутом ринкової економіки, водночас він сприяє виникненню і розвитку інших складників ринкової інфраструктури.

Для успішного розвитку іпотечного ринку в Україні винятково важливою є державна підтримка, її основними формами можуть бути:

- цільове субсидування малозабезпечених верств населення в отриманні кредиту на придбання житла, в тому числі і шляхом зниження ставок за іпотечними кредитами;
- надання податкових пільг позичальникам;
- встановлення прозорих механізмів ціноутворення на ринку житла;
- підвищення реальних доходів населення;
- стимулювання розвитку вторинного іпотечного ринку;
- створення механізму, який буде сприяти страхуванню ризиків, у тому числі шляхом надання державних гарантій за іпотечними цінними паперами;
- забезпечення реальної оцінки нерухомого майна тощо [15, с. 101].

Отже, ключовими умовами для залучення кредитних ресурсів у сферу іпотечного кредитування є створення в країні сприятливої економічної та політичної ситуації, розроблення необхідної законодавчо-нормативної бази та підвищення рівня добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афанасьєв А.О. Гроші та кредит : конспект лекцій / А.О. Афанасьєв. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 179 с.
2. Михайловська І.М. Гроші та кредит : навч. посібник / І.М. Михайловська, К.Л. Ларіонова. – Львів : Новий Світ, 2006. – 431 с.
3. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / С.В. Мочерний. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
4. Тимочко Н.О. Економічна історія України : навч. посіб. / Н.О. Тимочко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / гол. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь, ВТФ, Перун, 2005. – 1728 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/about/search/>.
6. Дем'яненко М.Я. Проблеми іпотеки сільськогосподарських земель / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2003. – № 2. – С. 98–104.
7. Лютий І.О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції суперечності розвитку : монографія / І.О. Лютий, В.І. Савич., О.М. Калівошко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 548 с.
8. Кручок С.І. Іпотечне кредитування : навч. посібник / С.І. Кручок. – К. : Мета, 2002. – 208 с.
9. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Васюренко О.В. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О.В. Васюренко, В.Л. Ляшенко, В.І. Подчесова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 5–11.
11. Другов О.О. Сучасні аспекти формування довіри населення до Національного банку України / О.О. Другов // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 32–35.
12. Кнейслер О.В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній / О.В. Кнейслер // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 20. – С. 157–163.
13. <https://www.bank.gov.ua> – Офіційний сайт Національного банку України.
14. <http://minfin.com.ua> – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
15. Ягупова К.А. Сучасні тенденції розвитку банківської іпотеки в Україні в умовах кризи / К.А. Ягупова // Економіка і управління. – 2013. – № 1. – С. 97–102.

УДК 369.01

Теоретичні аспекти функціонування системи соціального страхування

Дудченко Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

У статті досліджено історичні передумови формування системи соціального страхування. Узагальнено основні наукові підходи до визначення сутності соціального страхування. Проаналізовано види та форми соціального страхування, визначено їх специфіку. Виокремлено основні принципи соціального страхування. Запропоновано авторське трактування сутності наукової категорії «соціальне страхування».

Ключові слова: соціальне страхування, соціальний захист, регулювання, пенсія, профспілки.

Дудченко Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

В статье исследованы исторические предпосылки формирования системы социального страхования. Обобщены основные научные подходы к определению сущности социального страхования. Проанализированы виды и формы социального страхования, определена их специфика. Выделены основные принципы социального страхования. Предложена авторская трактовка сущности научной категории «социальное страхование».

Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, регулирование, пенсия, профсоюзы.

Dudchenko N.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE SOCIAL INSURANCE SYSTEM FUNCTIONING

The article investigates historical preconditions of the social insurance system formation. The main scientific approaches towards the determination of the essence of social insurance have been generalized. Types and forms of social insurance have been analyzed; their specific character has been defined. The main principles of social insurance have been distinguished. The author's interpretation of the essence of scientific category "social insurance" has been proposed.

Keywords: social insurance, social protection, regulation, pension, trade unions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невід'ємним елементом сучасних суспільних відносин є їх соціальна спрямованість. Вона має різні прояви, одним з яких є соціальний захист.

Він включає правові, соціально-економічні і політичні гарантії, що забезпечують умови одержання засобів існування як для працездатних громадян (за рахунок особистого трудового внеску), так і для соціально вразливих верств населення (за рахунок держави) [1, с. 11].

У більшості країн світу законодавчо врегульованими є правовідносини соціального захисту. Не є винятком й Україна. Так, статтею 46 Конституції України закріплюється право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим держав-

ним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [2, с. 20].

Враховуючи вищезазначене, можемо сказати, що обрана тематика є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти функціонування системи соціального страхування розглядаються у працях Н.М. Внукової, А.М. Колоска, П.Ю. Курмаєва, М.І. Мальованого, С.О. Кропельницької та інших вчених-економістів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Динамізм соціально-економічних процесів зумовлює трансформацію підходів до розуміння сутності соціального страхування. Саме тому актуальними є наукові розвідки, результатом яких є окреслення теоретичних передумов функціонування інституту соціального страхування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних засад функціонування інституту соціального страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення та становлення системи соціального страхування як складової соціального захисту припадає на XVI століття і пов'язується з діяльністю цехів.

У найбільш розвинутих капіталістичних країнах Європи, а саме в Англії і Франції, добровільне страхування одержало помітне поширення вже в середині XVIII століття. Згодом з'явилася інша форма добровільного соціального страхування у вигляді робочих союзів, які вели боротьбу з підприємцями за поліпшення матеріального становища робітників, одночасно організовуючи допомогу за умов втрати заробітку. Знамениті англійські «тред-юніони» є найстарішими організаціями цього типу, виникнення яких відноситься до початку XVIII століття [1, с. 20].

Наприкінці XVIII століття і протягом першої половини XIX століття професійні робочі союзи з'являються у всіх капіталістичних країнах Європи та Америки. Крім випадків хвороби і смерті, такі союзи започаткували видачу пенсій людям похилого віку та інвалідам. Розпочався процес страхування не лише робочих, але й їх родин; подекуди організовується страхування від безробіття [1, с. 20].

У процесі подальшого історичного розвитку соціальне страхування оформилося в самостійну систему, відмінну як від суто страхової, так і від системи, заснованої на принципах соціальної допомоги [3, с. 56].

Ускладнення соціально-економічних відносин зумовило трансформацію сутності соціального страхування. Так, у виданні [4, с. 122] соціальне страхування розглядається як соціальна система, що ставить за мету визначення і створення загальнонаціональних пріоритетів і механізмів реалізації законодавчо закріплених соціальних, правових і економічних прав та свобод, соціальних гарантій громадян, а також формування органів управління всіх рівнів, інститутів, соціальних служб, що забезпечують певний рівень соціального захисту населення від дестабілізуючих чинників (інфляція, безробіття, падіння виробництва тощо), досягнення соціально припустимого рівня життя населення.

А.М. Колосок зазначає, що соціальне страхування – це гарантована державою система матеріального забезпечення громадян у разі тимчасової втрати працездатності, за досяг-

нення похилого віку, а також система інших заходів, спрямованих на матеріальне, культурно-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування [5, с. 130].

У вищенаведених визначеннях увага акцентується на соціальному страхуванні як системи, що, на нашу думку, певним чином звучує розуміння цієї наукової категорії. Подібний підхід простежується й у чинних нормативно-правових актах, причому у них наводяться різні тлумачення.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом [6].

Згідно з Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» ця дефініція визначається як система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає матеріальне забезпечення, страхові виплати та надання соціальних послуг застрахованим особам за рахунок коштів Фонду соціального страхування України [7].

Існує також інший підхід, у рамках якого дослідник [8, с. 47] визначає соціальне страхування як найважливіший елемент державної соціальної політики у сфері управління ризиками відтворення населення і виконує функції соціального захисту, забезпечення фінансування соціальної допомоги, регулювання доходів та рівня життя різних груп населення, попередження та профілактики наслідків настання соціальних ризиків.

Ми пропонуємо під соціальним страхуванням розуміти сукупність правових, соціальних та економічних відносин, в результаті яких забезпечується реалізація принципів соціального захисту населення під час надання спеціальних соціальних послуг застрахованим особам.

Доцільно погодитися з колективом авторів [1, с. 15–16], які до базових характеристик соціального страхування пропонують віднести:

– обов'язковість (за законом) для страховальників, тобто працівників і роботодавців, вносити страхові внески;

– публічний вид правовідносин суб'єктів соціального страхування, що дає змогу досягти обов'язковості соціального страхування відповідно до закону, участі в ньому суб'єктів та високий рівень гарантій захисту застрахованих; це дає можливість відмовитися від обтяжливої процедури оформлення індивідуальних договорів та їх виконання між страхувальниками (роботодавцями і працівниками) і страховиками на користь застрахованих;

– обов'язкове (за законом) право для застрахованих на одержання страхових виплат за настання страхових випадків (види виплат, послуг, їхні розміри визначені в законах), повноту виплат за якими можна домагатися в судовому порядку;

– високий рівень надійності соціальних виплат, що досягається за допомогою солідарної та накопичувальної системи;

– високий рівень соціальних гарантій (виплати з соціального страхування покликані зберегти рівень життя людини не нижче ніж до настання страхового випадку); розмір виплат з інших форм соціального захисту здатний забезпечити мінімальний прожитковий рівень;

– самокеровані форми організації обов'язкового соціального страхування за умов, коли практично всі питання зі створення і керування складними (організаційними, правовими, медико-соціальними, фінансовими) системами здійснюються найбільш зацікавленими суб'єктами (представниками роботодавців і працівників).

До основних функцій соціального страхування відносять [10, с. 12–13]:

– формування грошових фондів, з яких покриваються витрати, пов'язані з сутністю непрацездатних і осіб, що з погляду на обставини не беруть участь в трудовому процесі;

– забезпечення кількості і структури трудових ресурсів;

– сприяння вирівнюванню життєвого рівня різних соціальних груп населення, не залучених до трудового процесу;

– захисну функцію, яка полягає в підтримці сформованого матеріального рівня застрахованого, якщо звичайне джерело доходу стає для нього недоступним;

– компенсаційну функцію, що полягає у відшкодуванні збитку з втрати працездатності і здоров'я за допомогою матеріального відшкодування втрати заробітку, а також оплати послуг у зв'язку з лікуванням і реабілітацією;

– відтворювальну функцію, яка полягає в тому, що соціальне страхування покликане забезпечувати застрахованим (і членам їхніх родин) покриття усіх витрат, достатніх для нормального протікання відтворювального циклу;

– перерозподільчу функцію, яка визначається тим, що соціальне страхування впливає на суспільний розподіл і перерозподіл грошових фондів;

– стабілізаційну функцію, спрямовану на узгодження інтересів соціальних суб'єктів з низки принципів для життєдіяльності найманих робітників питань.

Законодавством визначено шість видів загальнообов'язкового державного соціального страхування [6]:

1) пенсійне страхування;

2) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;

3) медичне страхування;

4) страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;

5) страхування на випадок безробіття;

6) інші види страхування.

Основними формами соціального страхування є обов'язкове і добровільне. Історично першою з них було добровільне. Зіставлення форм соціального страхування визначається передусім рівнем суспільного розвитку у конкретній країні.

Обов'язкове соціальне страхування – це різновид державних соціальних гарантій, які забезпечуються через цільові позабюджетні (державні або суспільні) фонди. У цьому випадку реалізується принцип неповного самофінансування. На випадок дефіциту цих фондів держава надає їм допомогу з державного бюджету. Таким чином, вона виступає гарантом фінансової стійкості цих фондів і реалізації програм обов'язкового соціального страхування [11, с. 47].

У джерелі [11, с. 48] обґрунтовується доцільність виділення двох видів обов'язкового соціального страхування: обов'язкове загальне страхування й обов'язкове професійне страхування. Загальне обов'язкове страхування поширюється на всіх осіб, які працюють за трудовим договором або за контрактом. Обов'язкове професійне страхування поширюється на осіб, які працюють на місцях, пов'язаних з підвищеним травматизмом, особливо небезпечними та несприятливими умовами праці. Рівень страхових внесків за умови обов'язкового професійного страхування вищий, ніж за обов'язкового загального

страхування, але, відповідно і вищий рівень матеріального забезпечення [11, с. 48].

Добровільне соціальне страхування ґрунтується на принципах колективної солідарності і взаємодопомоги за відсутності підтримки держави (державного бюджету). Його характерними рисами є демократизм в управлінні страховими фондами, найбільш повна реалізація принципу самоврядування, соціальне партнерство роботодавців і найманих працівників, тісна залежність страхових виплат і програм від рівня доходів страховальників [11, с. 48].

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити,

що соціальне страхування є важливим суспільним інститутом й спрямовано на реалізацію принципу соціальної справедливості за настання страхового випадку.

Доцільно погодитися з науковцем [12] в тому, що важливим напрямом розвитку системи соціального страхування в Україні є врахування інтересів усіх соціальних партнерів, а саме держави, роботодавців та профспілок (працівників). Досить слушними є й пропозиції, висловлені у науковій праці [13].

Перспективами подальших наукових розвідок у цій сфері є дослідження ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соціальне страхування : [навчальний підручник для студ. вищ. навч. зал.] / [М.І. Мальований, П.К. Бечко, В.П. Бечко]. – Умань : Сочінський, 2011. – 476 с.
2. Конституція України. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
3. Нечипоренко С.Д. Сутність та значення соціального страхування в системі соціального захисту населення / С.Д. Нечипоренко // Агросвіт. – 2017. – № 6. – С. 55–60.
4. Короткий соціально-психологічний словник (для працівників служби зайнятості) / укл. В.В. Синявський. – К., 1999. – 144 с.
5. Колосок А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу / А.М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (81). – С. 129–135.
6. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 14 січня 1998 р. № 16/98-ВР.
7. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV.
8. Прилипко С.М. Право на пенсійне забезпечення та його реалізація в умовах ринкової економіки / С.М. Прилипко // Право України. – 2003. – № 2. – С. 45–48.
9. Курмаєв П.Ю. Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком регіону / П.Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Бондар. – Вип.4. – К., 2008. – С. 154–155.
10. Внукова Н.М. Соціальне страхування : конспект лекцій для студентів спеціальностей 7.050104, 7.050105 усіх форм навчання / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьминчук. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 216 с.
11. Крпельницька С.О. Соціальне страхування : [навч. посіб.] / С.О. Крпельницька, Т.В. Солоджук. – 2-ге вид., перер. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 336 с.
12. Зеленко Н.В. Соціальне страхування в системі соціального захисту населення України / Н.В. Зеленко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 249–255.
13. Курмаєв П.Ю. Теоретичні та практичні підходи щодо формування моделі управління соціальним розвитком регіону / П.Ю. Курмаєв // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2010. – № 73. – С. 104–113.

УДК 339.138

Трансформація концепції маркетингу в умовах глобалізації

Карабаза І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

За результатами проведеного дослідження розглянуто трансформацію концепції маркетингу в умовах глобалізації. Обґрунтовано виникнення концепції маркетингу сталого розвитку, яка базується на припущенні, що підприємства мають задовольняти потреби споживачів сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність задовольнити потреби майбутніх поколінь, при цьому встановлено, що маркетинг сталого розвитку є діяльністю підприємства, спрямованою на максимальне задоволення потреб споживачів, виробників та суспільства за активної підтримки держави. Визначено роль держави у забезпеченні балансу інтересів між громадянським суспільством і бізнесом в умовах концепції маркетингу сталого розвитку.

Ключові слова: маркетинг, сталий розвиток, концепція маркетингу, екологічний маркетинг, соціально-етичний маркетинг.

Карабаза И.А. ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

По результатам проведенного исследования рассмотрена трансформация концепции маркетинга в условиях глобализации. Обосновано возникновение концепции маркетинга устойчивого развития, которая базируется на предположении, что предприятия должны удовлетворять потребности сегодняшних потребителей, не ставя под угрозу способность удовлетворить потребности будущих поколений, при этом установлено, что маркетинг устойчивого развития является деятельностью предприятия, направленной на максимальное удовлетворение потребностей потребителей, производителей и общества при активной поддержке государства. Определена роль государства в обеспечении баланса интересов между гражданским обществом и бизнесом в условиях концепции маркетинга устойчивого развития.

Ключевые слова: маркетинг, устойчивое развитие, концепция маркетинга, экологический маркетинг, социально-этический маркетинг.

Karabaza I.A. TRANSFORMATION OF MARKETING CONCEPT UNDER GLOBALIZATION

According to the research, the changing of marketing concept in the context of globalization has been considered. The marketing concept of sustainable development based on the assumption that companies have to meet the customers' needs that exist nowadays without compromising the ability to meet the needs of future generations, has been substantiated. Thus, it has been found, that the marketing of sustainable development is the activity of the company aimed to fully meet the needs of consumers, manufacturers and society with the active support of the state. The role of the state is to ensure the balance of interests between civil society and business in terms of marketing concept of sustainable development.

Keywords: marketing, sustainable development, concept of marketing, environmental marketing, social and ethical marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З початку ХХ століття концепція маркетингу еволюціонувала з орієнтації на виробництво до орієнтації на економічні інтереси окремого споживача, формування з ним довгострокових відносин та залучення його до управління продуктовою стратегією підприємства. Але можна зазначити, що найбільш актуальною проблемою людства сьогодні є гармонійний розвиток цивілізації в аспекті сталого розвитку, що обумовлює зміну концепції маркетингу. Тому проблема, що розглядається, потребує подальшого вивчення для ефективного застосування нової концеп-

ції маркетингу підприємствами з метою забезпечення сталого розвитку людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виникнення та формування концепцій маркетингу від виробничої до концепції маркетингу відносин було розглянуто багатьма вченими. Серед них слід назвати таких, як Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс [1], А.О. Старостіна, О.Л. Каніщенко, Т.М. Циганкова.

Як проміжну між концепцією маркетингу та соціально-етичного маркетингу С.М. Ілляшенко розглядає концепцію інноваційного маркетингу [2]. О.В. Болотна зосереджує

увагу на маркетингу відносин як на сучасній концепції маркетингу [3]. А.В. Ращенко, Н.В. Зіновчук, В.І. Лазаренко, І.В. Свіда розглядають сутність екологічного маркетингу як концепції, що виокремилась з соціально-етичного маркетингу [4, с. 41–56]. С.В. Леоннова, Л.Ю. Шевців розглядають особливості впровадження концепції соціально-відповідального маркетингу [5, с. 153]. М. Окландер, Н. Андрєєва вивчають модернізацію концепції маркетингу у XXI столітті в межах парадигми сталого розвитку України [6, с.18].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на глибоке дослідження зазначеними вченими питань виникнення, формування та зміни концепції маркетингу, окремі питання трансформації її в сучасних умовах орієнтації на сталий розвиток людства залишаються нерозкритими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування аспектів трансформації концепції маркетингу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перша концепція маркетингу – концепція орієнтації на виробництво – діяла за обмеженої пропозиції товарів і в умовах «пропозиція породжує попит». Концепція орієнтації на товар виникла в умовах, коли товарів пропонувалось більше, ніж попит на ринку, при цьому на перший план виступила нецінова конкуренція на ринку за рахунок підвищення якості товарів, надання додаткових послуг тощо. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль з'явилась, коли підприємство, ведучи боротьбу за споживача та намагаючись збільшити прибутки, почало концентрувати зусилля не на максимізації виробничої програми або підвищенні якості товарів, а на засобах просування продукції до споживача, активізації засобів реклами, пошуку ефективних каналів розподілу тощо. На зміну концепції інтенсифікації комерційних зусиль прийшла концепція маркетингу, сутність якої полягала в тому, що увага виробника почала зосереджуватись не на якостях товарів або їх просуванні до споживача, а на вивченні потреб споживача та отриманні максимального прибутку шляхом їх задоволення.

У другій половині XX століття сформувався концепція соціально-етичного маркетингу. За цієї концепції для успішного позиціонування підприємства на ринку увага має бути зосереджена не лише на задоволенні потреб споживачів у якісних, доступних за

ціною товарах та одночасному досягненні мети виробників – максимізації прибутку, але й на врахуванні під час здійснення діяльності суспільних інтересів. Виникнення такої концепції було викликано загостренням глобальних проблем людства в середині та наприкінці XX століття. Адже стало зрозумілим, що збереження цивілізації залежить від дбайливого ставлення до ресурсів, які є вичерпними.

Проміжною між концепцією маркетингу та соціально-етичного маркетингу є концепція інноваційного маркетингу, яка спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів, технологій їх виготовлення й просування на ринку з метою задоволення запитів споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання завдяки цьому прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [2, с. 77]. В умовах загострення конкуренції виділяють також концепцію маркетингу відносин, яка орієнтована на досягнення стратегічних інтересів і цілей підприємства; утримання наявних споживачів, а не на залучення нових; розвиток довгострокових відносин, що створюють додану вартість відносин співробітництва; узгодження всіх бізнес-процесів компанії із забезпеченням цінності для споживачів (технологія, керування, комунікації тощо); ведення діалогу зі споживачами [3, с. 41].

Окремі дослідники вважають, що сьогодні концепція соціально-етичного маркетингу містить три концептуальні напрями: соціальний, гуманістичний, екологічний. Соціальний маркетинг розглядають як маркетингову діяльність, для якої у ролі пріоритетних встановлені соціальні завдання та підходи: управління народжуваністю, медичним, соціальним, юридичним, освітянським обслуговуванням тощо. Гуманістичний маркетинг трактують як маркетингову діяльність, що базується на етичних принципах, інтересах широких верств населення. При цьому гуманістична концепція маркетингу спрямована на підвищення духовного потенціалу суспільства [6, с. 24].

Екологічний маркетинг трактується в літературі з різних точок зору. Так, М. Окландер та Н. Андрєєва зазначають, що «екологічний маркетинг – це маркетингова діяльність, для якої є характерним врахування екологічних стандартів, завдяки чому продукція, що реалізується, отримує синергійний ефект у формі додаткової цінності для споживачів та суспільства і стає більш конкурентоспроможною» [6, с. 23–24]. Ж. Оттман характеризує

екологічний маркетинг як господарську діяльність підприємств, спрямовану на виробництво екологічно орієнтованої продукції, формування попиту на цю продукцію, приведення усіх ресурсів підприємства у відповідність до вимог і можливостей ринку для отримання прибутку без нанесення шкоди навколишньому середовищу [7, с. 112].

Окремі дослідники стверджують, що концепція соціально-етичного маркетингу перейшла у концепцію екологічного маркетингу, що пов'язано з загостренням екологічних проблем, які загрожують існуванню людства на глобальному рівні.

І.В. Свида вважає, що можна виокремити окрему концепцію екологічного маркетингу, яка полягає у тому, щоб «узгодити всі процеси господарської діяльності підприємства, згідно з вимогами сучасного ринку, ґрунтуючись на принципах дотримання екологічної безпеки, тобто це симбіоз ринку та екології» [8]. Такої ж думки дотримуються Н.В. Зіновчук, А.В. Ращенко, В.І. Лазаренко [4; 9, с. 59].

Як окрему концепцію маркетингу, що виокремилась з концепції соціально-етичного маркетингу, виділяють соціально-відповідальний маркетинг; ця концепція заснована на принципах відповідальності перед споживачами, орієнтації на споживача, відповідальності перед працівниками відповідно до наявних соціальних цілей та стандартів [5, с. 153].

З огляду на те, що найбільш актуальною проблемою людства сьогодні є гармонійний розвиток цивілізації в аспекті сталого розвитку, доцільним є виділення глобальної концепції маркетингу сталого розвитку, яка базуватиметься на задоволенні потреб споживачів та виробників за одночасного піклування про суспільні потреби, включаючи боротьбу з хворобами, зближення націй, виважену технологізацію тощо, за активної участі держави.

В аспекті такої концепції велике значення має держава, зокрема, вона має забезпечити баланс інтересів між громадянським суспільством і бізнесом; почати формувати поняття про сталий розвиток планети та згубність необмежених потреб в умовах обмеженості ресурсів в учнів шкіл та молоді, формувати прогресивну філософію мінімалізму та дбайливого природокористування під час задоволення потреб в умах громадян; розробити державні програми підтримки підприємств, що здійснюють маркетингову діяльність, піклуючись про соціально-економічний розвиток, конкурентоспроможність країни, її еколо-

гічну та енергетичну безпеку; запропонувати податкові пільги для підприємств, які дотримуються етичних, екологічних та соціальних стандартів розвитку.

Підприємство, що обирає концепцію маркетингу сталого розвитку, може:

- ініціювати безкоштовні тренінгові курси з оволодіння навичками певних професій для малозабезпечених людей, що дасть їм можливість гідно існувати (тим самим підприємство здійснює свій внесок у досягнення мети сталого розвитку, яка полягає у подоланні бідності у всіх її проявах);

- використовувати екологічно чисту сировину для виробництва продукції; організувати спортивні заходи, марафони для працівників та усіх бажаючих (мета сталого розвитку полягає у забезпеченні здорового способу життя та сприянні благополуччю для всіх у будь-якому віці);

- запропонувати універсальну модель сімейних та робочих обов'язків для жінок, що мають дітей (мета сталого розвитку полягає у забезпеченні гендерної рівності, розширенні прав і можливостей усіх жінок та дівчат);

- запровадити систему економії енергії за рахунок впровадження генераторів сонячної енергії, використання енергії з відновлюваних джерел (мета сталого розвитку полягає у забезпеченні доступу до недорогих, надійних, стійких та сучасних джерел енергії для всіх);

- здійснювати технічну модернізацію та інноваційну діяльність, особливо, що стосується секторів виробництва продукції з високою доданою вартістю (мета сталого розвитку полягає у сприянні поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню);

- залучати на благодійних засадах до практики молодь, яка не працює, формуючи у неї цікавість до праці та бажання вчитись (мета сталого розвитку полягає у сприянні повній та продуктивній зайнятості);

- сприяти скороченню відходів шляхом їх повторного використання або переробки; відображати інформацію про раціональне використання ресурсів у звітах про роботу підприємств (мета сталого розвитку полягає у забезпеченні переходу до раціональних моделей споживання та виробництва).

Якщо підприємство планує свою безпосередню діяльність з урахуванням цілей сталого розвитку 2016–2030, які були визначені в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН [10], держава має надавати йому податкові пільги,

субсидії, сприяти його розвитку за рахунок спеціальних фондів, надавати доступ до пільгових кредитів та до держзамовлення, підтримувати «лояльні до родини» підприємства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, дослідження трансформації концепції маркетингу в умовах глобалізації дало змогу:

– визначити концепцію маркетингу сталого розвитку, яка базується на припущенні, що підприємства мають задовольняти потреби споживачів сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність задовольнити потреби майбутніх поколінь; тобто маркетинг сталого розвитку є діяльністю підприємства, спрямованою на максимальне задоволення потреб споживачів, виробників та суспільства за активної підтримки держави;

– визначити роль держави у забезпеченні балансу інтересів між громадянським суспільством і бізнесом в умовах концепції маркетингу сталого розвитку, яка полягає у формуванні поняття про сталий розвиток планети та згубність необмежених потреб в умовах обмеженості ресурсів в учнів шкіл та молоді; формуванні прогресивної філософії мінімалізму та дбайливого природокористування за задоволення потреб в умах громадян; розробленні державних програм підтримки підприємств, що здійснюють маркетингову діяльність, піклуючись про соціально-економічний розвиток, конкурентоспроможність країни, її екологічну та енергетичну безпеку; пропонуванні податкових пільг для підприємств, які дотримуються етичних, екологічних та соціальних стандартів розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс] ; пер. с англ. – 5-е европейское изд. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2013. – 752 с.
2. Ілляшенко С.М. Роль і завдання маркетингу інновацій на етапах інноваційного і життєвого циклу товару / Н.С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 2. – С. 77–92.
3. Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу / О.В. Болотна // Електронний науковий журнал. – 2015. – № 2–3. – С. 41–56.
4. Ращенко А.В. Екологічний маркетинг : [навч. посіб.] / Н.В. Зіновчук, А.В. Ращенко. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. – 190 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/3786>.
5. Леонова С.В. Соціально-відповідальний маркетинг: реалії та перспективи впровадження / С.В. Леонова, Л.Ю. Шевців. – 2015. – С. 153–159.
6. Окландер М. Модернізація концепції маркетингу у XXI столітті в межах парадигми сталого розвитку України / М. Окландер, Н. Андрєєва // Економіст. – 2010. – № 11. – С. 18–24.
7. Ottman J.A. Green Marketing: Opportunity for Innovation / J.A. Ottman, W.R. Reilly. – Booksurge Llc, 2006. – 288 p.
8. Свида І.В. Екологічний маркетинг в Україні: передумови виникнення та перспективи розвитку/ І.В. Свида [Електронний ресурс]. – Режим доступу : chetei-knteu.cv.ua/herald/content/download/.../1-2012-48.pdf.
9. Лазаренко В.І. Сутність екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки / В.І. Лазаренко // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 2. – С. 59–65.
10. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

УДК 338.24.021.8 338.24.021.8

Трансформація аграрного сектору національної економіки

Карташова О.Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Державного вищого навчального закладу
«Херсонський державний аграрний університет»

Барсук Ю.В.

аспірант кафедри публічного управління та адміністрування
Державного вищого навчального закладу
«Херсонський державний аграрний університет»

У статті визначено проблеми у світовій економічній системі та специфіки українських трансформаційних перетворень в аграрному секторі, обґрунтовано наукові погляди щодо економічної системи трансформації аграрного сектору, проаналізовано фактори впливу на процес розвитку трансформації аграрного сектору національної економіки.

Ключові слова: аграрна трансформація, аграрний сектор, глобалізація, модель ринкової аграрної економіки, соціально орієнтована ринкова економіка.

Карташова О.Г., Барсук Ю.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті определены проблемы в мировой экономической системе и специфики украинских трансформационных преобразований в аграрном секторе, обоснованы научные взгляды относительно экономической системы трансформации аграрного сектора, проанализированы факторы влияния на процесс развития трансформации аграрного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: аграрная трансформация, аграрный сектор, глобализация, модель рыночной аграрной экономики, социально ориентированная рыночная экономика.

Kartashova O.G., Barsuk Y.V. TRANSFORMATION OF AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

In the article the problems in the global economy and the specifics of Ukrainian transformations in agriculture, substantiated scientific opinions on the economic system transformation of the agricultural sector, analyzed impacts on the development of the transformation of the agricultural sector of the national economy.

Keywords: agrarian transformation, agriculture, globalization, market model of agrarian economy, socially oriented market economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Минуле століття принесло багато глибоких змін в життя української економічної аграрної системи. Якими б суперечливими не були ці зміни, у своїй сукупності вони привели до того, що вона досягла нового, якісно вищого ступеня розвитку.

В основі механізму такого розвитку лежить трансформаційний процес аграрного сектору, що дає змогу людству осмислювати свою потребу в змінах суспільства, періодично відчувати вичерпання потенціалу прогресу, знаходити шляхи і ресурси для здійснення змін.

Якісна зміна в економічній системі здійснюється завдяки діям економічних закономірностей. Головна закономірність перехідного періоду – це втрата державою функцій одноосібного розпорядження ресурсами. Друга закономірність перехідного періоду полягає в

бюджетній кризі. Вона тісно пов'язана зі зміною положення держави в економіці. Третьою закономірністю перехідного періоду є трансформаційний спад. Цей термін був введений в науковий обіг Я. Корнаї, який стверджував, що в перехідний період економіка переживає глибоку кризу, викликану відсутністю координації між економічними агентами. Це пов'язано з тим, що колишні, планові механізми координації господарської діяльності вже зруйновані, а нові ринкові механізми координації ще слабкі або відсутні взагалі.

Якщо є загальні для всіх перехідних економік форми прояву кризи, то логічно припустити й існування загальних напрямів перетворення економічних систем, які можна було б назвати закономірностями реформування. Дійсно, вчені виділяють такі три закономірності: досягнення макроекономічної або

фінансової стабілізації, проведення приватизації, здійснення інтеграції в світове господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Найбільш повно і докладно проблеми ступеня системності, завершеності і послідовності в досягненні поставлених перед проведеними раніше аграрними реформами цілей, а також, відповідно, їх ефективності викладені в дослідженнях таких провідних українських вчених, як, зокрема, О.М. Алимов [1], В.Д. Базилевич [2], Б.М. Данилишин, А.І. Даниленко, А.С. Гальчинський [3], С.І. Дорогунцов [4], Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук, А.А. Чухно [5]. В їх роботах найбільш глибоко проаналізовані міжнародний досвід, особливості та відмінності умов здійснення національного трансформаційного процесу аграрного сектору, обґрунтовані і сформульовані основи концепції стратегії економічного, аграрного, соціального і екологічного розвитку України, реалізація якої дасть змогу поетапно створити модель сталого розвитку аграрного сектору національної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому вони звертають увагу дослідників і органів державного управління на вельми суттєві обставини, що аграрний трансформаційний процес здійснюється в рамках одного з пріоритетних напрямів у стратегії розвитку України, що має на меті послідовно створити демократичне суспільство такого рівня, яке можна досягти тільки за рахунок науково обґрунтованих і послідовно проведених аграрних реформ. Тому під час їх підготовки необхідно враховувати, що процес демократизації суспільних аграрних відносин об'єктивно і постійно детермінований, як це відзначають українські вчені та зарубіжні експерти, змінами, які теж носять демократичний характер, але відбуваються в аграрному секторі національної економіки. Вони можуть бути позитивними тільки тоді, якщо реалізація окремих цільових програм аграрного сектору, їх ідеї та цілі, завдання об'єднані і координуються в рамках єдиної концепції трансформаційного процесу аграрного сектору.

Значна частина матеріалів дискусій широко висвітлена в монографіях і статтях, в яких викладені загальні теоретичні та методологічні проблеми стратегії розвитку національної економіки аграрного сектору, а також практичні рекомендації для інститутів державного управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є ана-

ліз та обґрунтування поглядів на економічну систему аграрної трансформації, поняття та розподіл її на етапи розвитку за період її незавершеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Змістом аграрної трансформаційної економіки є перетворення системи соціально-економічних відносин. Змінюються практично всі складові економіки, такі як спосіб координації та підтримки рівноваги, відносини власності, тип відтворення, структура виробництва, інститути і право. У зв'язку з цим відбувається зведення аграрних трансформаційних процесів до трьох ознак, а саме лібералізації, приватизації та стабілізації, які типові для багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників.

Згідно з визначенням Т.В. Пеппера трансформація – це процес перетворення, видозміни явищ, ситуації, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою нових. Вона передбачає послаблення одних типів і форм власності і посилення інших, поетапну переорієнтацію економічної структури регіональних господарських систем і всього економічного простору [6].

Н.І. Гражевська розглядає процес трансформації у співвідношенні з поняттям «еволюція» і виокремлює два підходи до трактування терміна «трансформація». У широкому розумінні це – форма розвитку економічних систем, пов'язана з еволюційними та революційними змінами, переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан. Еволюція розглядається як поступовий процес змін параметрів системи, а момент переходу системи до іншої траєкторії розвитку називається революційною трансформацією. У вузькому розумінні вона розглядає процес трансформації як складову еволюційного процесу, як процес оновлення системи в процесі стрибкоподібних якісних перетворень [7].

М.Й. Малік визначає трансформацію аграрного сектору економіки як спосіб зняття протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки суб'єктів господарювання, що полягає у здійсненні організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємств, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню економіки, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва. «Завдання аграрної реформи полягає у забезпеченні продовольчої безпеки

країни і конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку» [8].

А.В. Марущинець вважає, що трансформація аграрної сфери – це процес зміни інституційного, галузевого, територіального характеру системи аграрної сфери регіону, зумовлений трансформацією всієї економічної системи. Ключова увага з позиції суспільної географії під час розгляду трансформаційних процесів в аграрній сфері регіону має приділятися саме їх територіальному аспекту [9].

Досліджуючи трансформаційний цикл аграрного сектору, науковці Державного вищого навчального закладу «Херсонський державний аграрний університет» виділяють два етапи аграрної трансформації [10]:

1) 1991–1999 рр. – формування нормативно-правової бази, затягування реформ і спад виробництва;

2) з 2000 р., після прийняття Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. – проведення реформ і одержання від них певних позитивних результатів; так, саме у 2000 р. було подолано негативну тенденцію постійного зниження виробництва валової продукції сільськогосподарства; при цьому у 2013 р. вперше за часів незалежності обсяги виробництва валової продукції сільськогосподарства з розрахунку на 100 га сільгоспугідь перевищили цей показник у 1990 р.

Як трансформаційна економічна система аграрного сектору нами розглядається ситуація, коли індустріальна економіка переходить на постіндустріальну стадію розвитку. Останній тільки належить почати відтворення на власній основі. Сам же період переходу характеризується тим, що жодна з присутніх соціально-економічних систем не здатна відтворюватися самостійно. При цьому внаслідок нелінійності історичного розвитку людства з'являється система, яка може бути більш-менш прогресивною порівняно зі старою структурою.

Проведений нами експертний і критичний, ранжируваний аналіз публікацій і виступів українських вчених і зарубіжних експертів, які розміщені в 2005–2015 рр. в спеціальних науково-практичних виданнях, а також аналіз змісту виступів фахівців з вищевказаних проблем та їх окремих аспектів на деяких міжнародних науково-практичних конференціях дають змогу зробити низку висновків. У зв'язку з полярністю думок про стан національної та

аграрної економіки і ступеня завершеності перехідного періоду, особливості її розвитку в аналізованому періоді, можливий сценарій впливу світової економічної кризи на подальший розвиток української економіки всі точки зору нами розділені на дві основні групи.

В першу групу думок нами включені точки зору українських учених і міжнародних експертів, представників політичних і громадських інститутів, які поділяють офіційний висновок про завершення в Україні перехідного періоду і створення національної моделі аграрної ринкової економіки [11]. Саме цей висновок вперше поставив завдання перед українською економічною наукою дати відповідь на два основні питання: 1) чи завершено трансформаційний процес зі створення аграрної ринкової економіки; яку національну модель регульованої аграрної ринкової економіки ми створили; 2) яка наукова парадигма буде формувати нову концепцію стратегії сталого розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер українського суспільства.

Поява різних оцінок створеної і діючої сьогодні української моделі аграрної ринкової економіки викликала низку дискусій щодо сутності проблеми. Особливо гострий характер вони прийняли після визнання України низкою країн як держави з ринковою економікою, що дало їй змогу в наступному періоді вступити в члени Світової організації торгівлі.

Науково обґрунтовані відповіді на поставлені питання мають принципове теоретичне, методологічне і, відповідно, практичне значення для створення механізму ефективного і багаторівневого державного регулювання процесу розвитку національної економіки не тільки в короткостроковому періоді, але й в середньо- і довгостроковому періодах за обов'язкового оптимального поєднання системи форм і методів державного і ринкового регулювання. У світовій практиці державне регулювання в тому чи іншому обсязі стало загальноновизнаною і обов'язковою умовою життєздатності та конкурентоспроможності, ефективного функціонування багаторівневої національної економіки.

Як показує досвід економічного і, відповідно, демократичного розвитку країн ЄС, ефективною формою взаємодії держави, аграрного сектору і ринку є господарський механізм, в функції якого обов'язково входять: 1) забезпечення узгодження інтересів між секторами національної економіки, центром і регіонами, сферами суспільства і групами населення; 2) узгодження параметрів

діяльності економічних аграрних суб'єктів з урахуванням якості навколишнього природного середовища; 3) підтримання оптимального співвідношення між експортом та імпортом аграрної продукції, вдосконалення структури внутрішнього ринку; 4) досягнення оптимального і сталого розвитку економічної, аграрної, соціальної та екологічної сфер суспільства, яке забезпечує багаторівневу макроекономічну систему, що має високий рівень внутрішньої збалансованості і здатна зберігати стабільний і рівноважний розвиток не від кризи до кризи, а в довгостроковому тимчасовому періоді тощо. Саме європейський досвід переконує, що без ефективного механізму взаємодії на всіх рівнях ринкової економіки і держави, інститутів законодавчої та виконавчої влади вельми помилково здійснювати трансформаційні процеси в аграрному секторі або модернізацію аграрної економіки і досягти в оптимальні терміни поставлених цілей.

В умовах розвитку процесів глобалізації ефективність і гнучкість вищевказаного механізму взаємодії повинні підвищуватися, а також він має враховувати, що розвиток внутрішнього аграрного ринку до його оптимальної величини підсилює стійкість національної економіки. У практиці країн ЄС оптимальним розміром споживання ВВП на внутрішньому ринку вважається частка в межах 70–80%. За такого співвідношення, яке постійно підтримують розвинені країни, національна економіка може протистояти негативному впливу світових і національних передкризових або кризових ситуацій чи пом'якшити його. Більш того, за оцінкою деяких дослідників, такий механізм взаємодії є однією з істотних ознак демократичного суспільства [1; 3; 4].

Перш ніж конкретизувати основні точки зору вчених і міжнародних експертів щодо сутності зазначених вище проблем і поставлених перед українською економічною наукою питань, необхідно нагадати, що задекларованим варіантом національної моделі ринкової економіки є модель соціально орієнтованої економіки, що й було законодавчо закріплено в ст. 13 Конституції України [12]. А також те, що загально визнаним теоретичним і методологічним положенням економічної теорії є висновок про те, що основою будь-якої модифікації сучасної моделі ринкової економіки є змішана економіка, що передбачає наявність поряд з іншими формами власності певної частки державної, а також обов'язкове виконання інститутами

державного управління оптимального обсягу функцій, спрямованих на пріоритетне і оптимальне за обсягом регулювання в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі економічних, соціальних і екологічних процесів [1; 5].

Виходячи з цього критерію і рівня розвитку оцінюваної змішаної економіки, а також рівня та ефективності функціонуючої інституційної структури, вирішили виділяти три основні варіанти моделі регульованої ринкової економіки аграрного сектору: 1) консервативну; 2) ліберальну; 3) соціально орієнтовану. Відмінності між ними полягають, як це відзначає більшість зарубіжних і українських вчених, у величині державного сектору економіки та його ефективності; ролі та функціях, які виконують інститути державного управління та інші інститути ринкової економіки в регулюванні процесу сталого розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер, представлених у вигляді багаторівневої системи; системи форм і методів, які використовують суб'єкти регулювання, а також їх характер. При цьому вони підкреслюють, що рівень системності трансформаційного процесу й ефективність державного регулювання характеризуються результатом, коли складові елементи об'єкта змінюються відповідно до загальної ідеї, сформульованої в концепції. Зміни носять послідовний характер, здійснюються поетапно і на умовах наступності в різних сферах суспільства.

У процесі дискусій вчених і експертів, які віднесені нами до другої групи, неодноразово висловлювалася думка про те, що в результаті трансформації національної економіки відбулась фактична зміна сутності раніше погодженої та законодавчо затвердженої парадигми української моделі ринкової економіки аграрного сектору. Цей висновок підтверджує їх оцінка стану інституційної структури національної економіки, аналіз фактичної ролі державних інститутів управління і виконуваних ними функцій. А також оцінка системи форм і методів, використовуваних для регулювання макроекономічних процесів. Згідно з їхніми висновками вони в єдності істотно впливають на динаміку розвитку в національній економіці більшою мірою, як це не парадоксально, негативних тенденцій, а меншою мірою – позитивних. На їхню і нашу думку, процес, який розвивається в Україні, характеризується як поступовий перехід від ідеї створення соціально орієнтованої моделі до модифікації ліберальної [1; 4; 5; 13; 14].

До загальної групи думок щодо сутності розглянутої проблеми нами віднесені ті точки зору, в яких обґрунтовується висновок про те, що в результаті трансформації колишньої адміністративно-командної економічної системи створені основи змішаної економіки, а цей процес є незворотнім.

Поряд з висновком про незворотність трансформаційних перетворень в цій групі думок переважають критичні оцінки самого характеру перетворень і ступеня їх завершеності, ефективності системи використовуваних форм і методів, які рекомендовані Україні Міжнародним валютним фондом в рамках реалізації положень і принципів Вашингтонського консенсусу. В результаті трансформацій аграрного сектору, здійснених за вищезазначеними рекомендаціями, українська модель ринкової економіки аграрного сектору не відповідає критеріям не тільки сучасної моделі соціально орієнтованої ринкової економіки аграрного сектору, але й навіть її рівню двадцятирічної давності.

Чинна українська аграрна модель, на їхню і нашу думку, має характерні ознаки моделі ренто-орієнтованої ринкової економіки і є нестабільною, має суттєві структурні і відтворювальні деформації і диспропорції, не має реальної та ефективно функціонуючої інституційної структури. Будь-які модифікації вищевказаної моделі відображають цілі, форми і методи, механізми, які використовують олігархічні суб'єкти для отримання рівня прибутку, що перевищує конкурентний. Характерними ознаками моделі такого типу є низький рівень розвитку внутрішньої конкуренції, неконкурентоспроможна економіка по відношенню до світового ринку, а також те, що національна економіка слабо контролюється державою. Модель відображає перманентний процес боротьби впливових політичних груп і фінансово-промислових суб'єктів (олігархів) за владу, що має на меті здійснювати перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів, державних замовлень на свою користь. У такій моделі національної економіки переважають створені вищевказаними групами неформальні інститути. Формальні інституційні правила та інститути (закони, нормативні акти, рішення, судова та інші системи) приймаються, функціонують і створюють сприятливі умови, як правило, для обмеженої частини економічних суб'єктів.

Така модифікація реформістсько-ліберальної моделі ринкової аграрної економіки сьогодні діє в таких країнах, як Болгарія,

Румунія, Казахстан, Росія, Україна і Молдова, що свідчить про незавершеність перехідного періоду [1; 13; 14]. Подібна оцінка ступеня завершеності трансформаційних процесів аграрного сектору в Україні і, відповідно, віднесення нашої економіки до перехідного типу мають місце в оглядах і прогнозах низки міжнародних експертних центрів та банків.

За підсумками минулих дискусій можна зробити обґрунтоване припущення про те, що в українській економічній теорії щодо трансформаційних процесів аграрного сектору намітилося формування двох основних і відносно самостійних теоретичних, методологічних і, відповідно, методичних і практичних напрямів. До першого напрямку нами віднесені висновки про можливість модернізації моделі регульованої ринкової економіки аграрного сектору, що діє в Україні, незважаючи на наявні в ній істотні деформації.

Представники другого напрямку в українській економічній теорії, на наш погляд, обґрунтовано стверджують, що в Україні процес трансформації національної економіки та аграрного сектору до рівня розвинутої ринкової економіки незавершений. Як аргумент вони наводять науково обґрунтовану оцінку рівня її стану і зазначають, що, незважаючи на визнання міжнародною спільнотою України як країни з ринковою економікою і прийом її в члени СОТ, національна економіка за величиною основних макроекономічних показників не вийшла на рівень передкризового 1990 р. В економічному зростанні України за період 2000–2016 рр. переважає екстенсивний тип. Тоді як в нинішньому ЄС, до якого входять 27 країн, що мають різний рівень розвитку національних економік, переважає інтенсивний тип економічного зростання (приблизно 60–70%) [14].

При цьому вони доводять, що використовувана в Україні третя модифікація СНС (при цьому не в повному обсязі) повинна описувати стан, динаміку і тенденції розвитку збалансованої економічної системи макrorівня аграрного сектору, яка навіть в кризовий період еволюції залишається досить стабільною. Українська ринкова економіка, як це зазначено раніше, має більшість ознак, притаманних модифікації реформістки – ліберальної моделі, а також оцінюється як нестійка економічна система макrorівня аграрного сектору, яка характеризується високим ступенем розбалансованості і не має законодавчо затвердженої Концепції її трансформації або модернізації в модель сталого розвитку.

Висновки з цього дослідження. На нашу думку, трансформація аграрного сектору – це якісне перетворення певної моделі або певного стану, будь-якої галузі на новий лад, якого вимагають в певний проміжок часу ринкові внутрішні та міжнародні умови аграрного сектору (мобілізація та модернізація).

Кардинально структурно-трансформаційні зміни в аграрному секторі пов'язані з переходом до постіндустріальної стадії розвитку економіки. Досягнення стійких темпів зростання аграрного сектору може бути досягнуто шляхом збільшення частки переробних галузей, кардинально підвищити роль високотехно-

логічних сфер діяльності, становлення нових інфраструктурних галузей та істотного ослаблення залежності від експорту сировини.

Але, на наш погляд, не всі аспекти складної і багаторівневої проблеми подальшої трансформації аграрного сектору або модернізації національної аграрної економіки найбільш глибоко і всебічно вивчені і висвітлені. Чітко не сформульовані проблеми оцінки стійкості діючої моделі національної аграрної ринкової економіки та її можливостей ефективно протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що мають негативну спрямованість.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алимов О.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / О.М. Алимов // Об'єднаний ін-т економіки НАН України. – 2005. – 540 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В.Д. Базилевич. – 8-ме вид., перероблене і доповнене. – К. : Знання, 2012. – 702 с.
3. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка: початок оновленої парадигми економічних знань / А.С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
4. Дорогунцов С.І. Екосередовище і сучасність. Стратегія регіонального розвитку і екосередовище : [монографія] / С.І. Дорогунцов. – К. : Кондор, 2006. – 362 с.
5. Чухно А.А. Научно-технологическое развитие как объект исследования эволюционной экономической теории / А.А. Чухно // Экономика Украины. – 2008. – № 1. – С. 12–22.
6. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України : [монографія] / Т.В. Пепа. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 440 с.
7. Гражевська Н.І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н.І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 19–29.
8. Малік М.Й. Реформування власності і реструктуризація підприємств АПК / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 9–13.
9. Марущинець А.В. Галузева та територіальна трансформація аграрної сфери України / А.В. Марущинець // Геополітика і геодинаміка регіонів. – Т. 10. – Вип. 2. – С. 651–658.
10. Розвиток аграрного сектору економіки України та його конкурентні переваги : [монографія] / [Ю.Є.Кирилов, В.Г. Грановська, О.Г. Карташова та ін.]. – Херсон, 2016. – 272 с.
11. Заява учасників круглого столу «Україна перед викликом економічної кризи: погляд громадськості», організованого Інститутом сталого розвитку України та Регіональним представництвом Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні (20 листопада 2013 р., м. Київ) // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 91.
12. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Юрінком, 1996. – 80 с.
13. Попов В.О. Ознаки ринкової рівноваги в сучасній Україні / В.О. Попов // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 26–37.
14. Лисов В.М. Концепція переходу економічної системи місцевого рівня на принципи, стандарти і нормативи сталого розвитку / В.М. Лисов // Менеджер. – 2012. – № 2. – С. 73–79.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 480 с.

УДК 004.056.5

Особливості організації інформаційної безпеки сучасної інформаційної системи та її економічна доцільність

Костюченко В.В.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Шиковець К.О.

доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Київського національного університету технологій та дизайну

У статті досліджено та класифіковано джерела загроз у процесі використання інформаційних ресурсів, запропоновано шляхи збереження цінності ресурсів та оцінено економічну ефективність витрат на інформаційну безпеку. Розглянуто зростаючий вплив загроз інформаційній безпеці сучасної інформаційної системи та запропоновано способи її ефективного захисту. Узагальнено головні етапи побудови політики інформаційної безпеки, виділено підсистеми ефективного захисту інформації, розроблено рекомендації щодо проектування політики інформаційної безпеки.

Ключові слова: захист інформації, інформаційна система, інформаційна безпека, інформаційна технологія, антивірусний захист, політика інформаційної безпеки, конфіденційність інформації, цілісність інформації, криптографічний захист, несанкціонований доступ, економічна доцільність.

Костюченко В.В., Шиковець К.О. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ

В статье исследованы и классифицированы источники угроз в процессе использования информационных ресурсов, предложены пути сохранения ценности информационных ресурсов и оценена экономическая эффективность затрат на информационную безопасность. Рассмотрено растущее влияние угроз информационной безопасности современной информационной системы и предложены способы ее эффективной защиты. Обобщены главные этапы построения политики информационной безопасности, выделены подсистемы эффективной защиты информации, разработаны рекомендации по проектированию политики информационной безопасности.

Ключевые слова: защита информации, информационная система, информационная безопасность, информационная технология, антивирусная защита, политика информационной безопасности, конфиденциальность информации, целостность информации, криптографическая защита, несанкционированный доступ, экономическая целесообразность.

Kostiuchenko V.V., Shikovets K.O. PECULIARITIES OF ORGANIZING INFORMATION SECURITY OF THE CONTEMPORARY INFORMATION SYSTEM AND ITS ECONOMIC PERFORMANCE

The article explores and classifies the sources of threats in the process of using information resources, suggests ways to preserve the value of information resources, and assesses the economic effectiveness of costs for information security. The growing influence of threats to the information security of the modern information system is considered and methods for its effective protection are proposed. And also generalized the main stages of building the information security policy; The subsystems of effective information protection are allocated, recommendations on designing the information security policy are developed.

Keywords: Information security, information system, information security, information technology, anti-virus protection, information security policy, information confidentiality, information integrity, cryptographic protection, unauthorized access, economic feasibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми зумовлена тим, що науковий аналіз чинної науково-правової бази України і загалом у світі доводить, що поняття державної безпеки (в усьому його змісті) досі залишається невизначеним. Сучасні дослідження інформаційної безпеки мають широкий спектр напрямів у межах як технічних, так і соціально-гуманітарних,

зокрема правових, наук. Це висуває особливі вимоги до формування методологічних основ досліджень, які повинні забезпечувати розвиток цілісної галузі знань про інформаційну безпеку, повноту та об'єктивність її наповнення, що сприятиме втіленню принципів науковості і професіоналізму у практичному складнику забезпечення інформаційної безпеки і наблизитиме його до оптимальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика захисту інформаційних систем вивчається багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких: С. Бармен, В. Гафнер, В. Домарєв, Д. Керр, С. Маднік, Г. Ємельянов, У. Мусаєва та ін. У роботах цих учених висвітлюються основні теоретичні і практичні аспекти щодо можливого вдосконалення та розвитку комплексного захисту інформації. Утім, навіть у цих роботах є деякі упущення, які потрібно заповнити та дослідити: основні аспекти застосування політики інформаційної безпеки, її економічна доцільність та ефективні засоби захисту інформаційної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз наявного стану справ із виявлення і протидії інформаційним загрозам нашої держави, визначення нагальних проблем та формування на цій основі пропозицій щодо створення системи інформаційної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Захист інформації перетворюється нині на одне з найактуальніших завдань унаслідок надзвичайно широкого розповсюдження як власне різноманітних систем обробки інформації, так і розширення локальних та глобальних комп'ютерних мереж, якими передаються величезні об'єми інформації державного, військового, комерційного, приватного характеру, власники якої часто були б категорично проти ознайомлення з нею сторонніх осіб. Проблема набуває особливої гостроти після прийняття урядом України закону про захист персональних даних, який зобов'язує зберігати та передавати персональні дані користувачів лише у захищеному вигляді в інформаційних системах (ІС).

Не менш важливим завданням вважається широке впровадження інформаційних технологій у різні сфери людської діяльності в Україні: стрімке зростання обігу пластикових карток, майбутнє введення електронних паспортів та медичних карт, студентських квитків та залікових книжок; зрештою, все більше державних установ та приватних підприємств переходять на електронний документообіг, який до того ж вимагає юридичної чинності підпису фізичної або юридичної особи. Розповсюдження таких технологій також, безперечно, вимагає добре поставленого захисту інформації.

Можна виділити цілу низку джерел загроз інформаційній безпеці сучасної інформаційної системи:

- протизаконна діяльність деяких економічних структур у сфері формування, поширення і використання інформації;
- порушення встановлених регламентів збору, обробки та передачі інформації;
- навмисні дії та ненавмисні помилки користувачів інформаційних систем;
- помилки в проектуванні інформаційних систем;
- відмова технічних засобів і збої програмного забезпечення в інформаційних і телекомунікаційних системах тощо [6].

Нині фахівцями досліджується досить широкий перелік загроз безпеці інформаційних систем, які класифікують за низкою ознак (рис. 1) [6].

Захист інформації – галузь науки і техніки, яка динамічно розвивається, пропонує ринку широкий спектр засобів для захисту даних. Проте жоден із них окремо взятий не може гарантувати адекватну безпеку інформаційної системи. Необхідною умовою ефективного захисту є проведення комплексу взаємодоповнюючих заходів [5].

Із липня 2003 р. в Україні введена кримінальна відповідальність за незаконне втручання в роботу комп'ютерів і комп'ютерних мереж, а також за поширення комп'ютерних вірусів, що призвело до спотворення, зникнення, блокування інформації чи її носіїв [3].

Сучасна організація повинна вміти належно будувати політику інформаційної безпеки, тобто розробляти й ефективно впроваджувати комплекс превентивних заходів із захисту конфіденційних даних та інформаційних процесів. Така політика передбачає відповідні вимоги на адресу персоналу, менеджерів і технічних служб.

Головними етапами побудови політики інформаційної безпеки є:

- 1) реєстрація усіх ресурсів, які мають бути захищені;
- 2) створення переліку можливих загроз для кожного ресурсу;
- 3) оцінка ймовірності появи кожної загрози;
- 4) вжиття заходів, які дають змогу економічно ефективно захистити інформаційну систему.

Більшість фахівців у галузі захисту інформації вважає, що інформаційна безпека підтримується на належному рівні, якщо для всіх інформаційних ресурсів системи підтримується відповідний рівень конфіденційності (неможливості несанкціонованого отримання будь-якої інформації), цілісності (неможливості

навмисної або випадкової її модифікації) і доступності (можливості оперативно отримати запитувану інформацію).

Можна виділити такі підсистеми ефективного захисту інформації:

1. Підсистема антивірусного захисту шлюзів входу в мережу Інтернет, файлових серверів, робочих місць користувачів, централізованого управління, періодичного оновлення антивірусних баз даних.

2. Підсистема управління контролем доступу та ідентифікацією в інформаційній системі.

3. Підсистема міжмережного екранування, яка дає змогу реалізувати безпеку міжмережної взаємодії через використання програмних і програмно-апаратних міжмережних екранів.

4. Підсистема криптографічного захисту, яка гарантує безпеку передачі інформації завдяки шифруванню даних.

5. Підсистема забезпечення цілісності інформації та програмного середовища шляхом застосування відповідних засобів для фіксації та контролю стану програмного комплексу, управління зберіганням даних для резервного копіювання та архівування.

6. Підсистема захисту від несанкціонованих дій інсайдерів, яка контролює дії порушників, реалізує інформаційну безпеку під час управління доступом і реєстрації.

7. Підсистема захисту систем управління базами даних.

8. Підсистема виявлення вторгнень і спроб несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів підприємства. Підсистема забезпечує реалізацію захисних заходів із протидії атакам хакерів і поширенню спаму.

9. Підсистема захисту мобільних пристроїв.

10. Підсистема моніторингу транзакцій порушення інформаційної безпеки, яка дає змогу



Рис. 1. Класифікація загроз безпеці інформаційної системи

своєчасно виявляти загрози інформаційній системі та оперативно реагувати на них.

Нині спеціалізовані фірми пропонують широкий спектр засобів захисту інформаційних систем з урахуванням їх вартості та функціональних можливостей. Найбільш прийнятним підходом під час вибору того чи іншого варіанту є дотримання принципу розумної достатності, суть якого полягає у тому, що визначальними під час проектування політики інформаційної безпеки повинні бути: розмір підприємства, його ресурсні та фінансові можливості, поточний рівень інформаційної безпеки, стадія функціонування фірми.

Для оцінки ефективності корпоративної системи захисту інформації рекомендується використовувати деякі показники ефективності, наприклад сукупної вартості володіння (ТСО), коефіцієнти повернення інвестицій на ІБ (ROI) та ін.

Суттєво, що нині методика ТСО може бути використана для доказу економічної ефективності наявних корпоративних систем захисту інформації. Вона дає змогу керівникам служб інформаційної безпеки обґрунтувати бюджет на ІБ, а також доводити ефективність роботи співробітників служби.

Але зрозуміло, що вмиле керування ТСО дає змогу більш раціонально та економно реалізувати кошти бюджету на ІБ, досягаючи при цьому прийнятних рівня захищеності компанії, адекватного поточним цілям та завданням бізнесу.

У цілому визначення витрат компанії на ІБ передбачає вирішення трьох завдань:

- 1) оцінки поточного рівня ТСО корпоративної системи захисту інформації та КІС у цілому;
- 2) аудиту ІБ підприємства на основі порівняння рівня захищеності підприємства і рекомендованого рівня ТСО;
- 3) формування цільової моделі ТСО.

Разом із методикою ТСО можна використовувати різноманітні методи для розрахунку повернення інвестицій (ROI). Як правило, для оцінки доходної частини спочатку аналізують ті цілі, завдання і напрями бізнесу, які потрібно досягти за допомогою впровадження або реорганізації наявних проектів у сфері системної інтеграції, автоматизації та інформаційної безпеки. Далі використовують деякі вимірні показники ефективності бізнесу для оцінки ефекту окремо за кожним рішенням, наприклад для скорочення операційних витрат,

забезпечення прийнятної конкурентної спроможності, поліпшення внутрішнього контролю і т. д. Указані показники не треба вигадувати, вони є в достатній кількості. Далі можна використовувати методики розрахунку коефіцієнтів повернення інвестицій в інфраструктуру підприємства (ROI), наприклад також Gartner Group.

Досить результативно використовувати таку комбінацію: ТСО як витратну частину і ROI як розрахункову. Крім того, є й інші різноманітні методи і технології розрахунку та вимірювання різних показників економічної ефективності [4].

Для виключення зайвих витрат щодо захисту вся інформація ділиться на категорії відповідно до необхідного ступеню захисту. Цей ступінь визначається виходячи з:

- можливих збитків для власника за несанкціонованого доступу до інформації, що підлягає захисту;
- економічної доцільності подолання захисту для зловмисників.

Природно, виробляти таку оцінку для кожного документа було б дуже трудомістким, тому склалася практика визначення категорій секретності документів, по яких документи розподіляються за формальними ознаками. Наприклад, у наших державних органах прийнято дві категорії обмеження доступу: «для службового користування» та «таємно».

Для спрощення вирішення питань захисту слід застосовувати аналогічну схему. Видається інструкція, яка визначає, за якими ознаками документ (інформація) належить до тієї чи іншої категорії та які співробітники до якої категорії мають доступ.

Водночас безпека інформаційної системи має розглядатися як важливий складник загальної безпеки. Причому необхідне розроблення концепції ІБ, в якій слід передбачити не тільки заходи, пов'язані з інформаційними технологіями (криптозахист, програмні засоби адміністрування прав користувачів, їх ідентифікації та автентифікації, брендмауери для захисту входів-виходів мережі тощо), але й відповідні заходи адміністративного та технічного характеру.

Метою захисту інформації має бути збереження цінності інформаційних ресурсів для їх власника. Виходячи із цього, безпосередні заходи захисту спрямовують не так на самі інформаційні ресурси, як на збереження певних технологій їх створення, обробки, зберігання, пошуку та надання користувачам. Ці технології мають

ураховувати особливості інформації, які роблять її цінною, а також давати змогу користувачам різних категорій ефективно працювати з інформаційними ресурсами.

Висновки з цього дослідження. В умовах відсутності стандартного підходу до оцінки ефективності роботи підрозділів інформаційної безпеки та їхнього внеску в загальний рівень безпеки витрати на забезпечення безпеки можуть зростати майже не корельовано з рівнем безпеки. Використання на стадії обґрунтування

доцільності інвестицій у проекти інформаційної безпеки сучасних методів оцінки вартості інформаційних активів та ефективності їхнього захисту дасть змогу визначити критично важливі для бізнесу інформаційні активи і довести керівництву організації, що у витратах на їхній захист частка витрат на підтримку їхнього функціонування у стандартному режимі повинна бути збільшена, щоб забезпечити основну мету ефективного функціонування бізнес-процесів підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ДСТУ 4145–2002. Інформаційні технології. Криптографічний захист інформації. Цифровий підпис, що ґрунтується на еліптичних кривих. Формування та перевірка. – К. : Держстандарт України, 2002. – 40 с.
2. ДСТУ 3396.2-97. Захист інформації. Технічний захист інформації. Терміни та визначення. – Введ. 01.01.98. – К. : Держстандарт України, 1997. – 11 с.
3. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах : Закон України від 18.04.2006 // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 73. – Ст. 74.
4. Галкін А.П. Оцінка необхідності захисту інформації підприємства / А.П. Галкін. – 2009. – № 1. – С. 55–58.
5. Глушков В.М. Кибернетика, вычислительная техника, информатика. Избранные тр. : в 3-х т. / В.М. Глушков. – К. : Наукова думка. – 1990. – Т. 1. – 264 с. ; Т. 2. – 267 с. ; Т. 3. – 222 с.
6. Грайворонський М.В. Безпека інформаційно-комунікаційних систем / М.В. Грайворонський, О.М. Новіков. – К. : Видавнича група ВНУ, 2009. – 608 с.
7. Остапов С.Є. Технології захисту інформації / С.Є. Остапов, С.П. Євсєєв, О.Г. Король. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 476 с.
8. Schneier B. Applied Cryptography. Protocols, algorithms, source texts in C / B. Schneier. – 2002. – 816 p.
9. Singh S. The book of ciphers / S. Singh. – М. : AST : Astrel, 2007. – 447 p.
10. Stolings V. Cryptography and network protection / V. Stolings. – М. : Williams, 2004. – 848 p.

Соціальне страхування та особливості його фінансового забезпечення в Україні

Кундицький О.О.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті здійснено аналіз діяльності фондів соціального страхування, який дав змогу виокремити низку недоліків чинної системи соціального страхування. Зроблено висновок, що кожний із чотирьох фондів у переліку напрямів використання коштів має такі, що частково чи повністю не відповідають критеріям страхових виплат: адресності та факту втрати доходу.

Ключові слова: страхування, соціальне страхування, страховий випадок, грошові фонди, джерела формування.

Кундицкий А.А. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье осуществлен анализ деятельности фондов социального страхования, который позволил выделить ряд недостатков действующей системы социального страхования. Сделан вывод о том, что каждый из четырех фондов в перечне направлений использования средств имеет такие, которые частично или полностью не соответствуют критериям страховых выплат: адресности и факта потери дохода.

Ключевые слова: страхование, социальное страхование, страховой случай, денежные фонды, источники формирования.

Kundytskyy O.O. SOCIAL INSURANCE AND FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT IN UKRAINE

An analysis of social insurance funds is provided in this article, which allowed the author to highlight a number of shortcomings of the current system of social insurance. It is concluded by the author that each of the four funds on the list of uses of funds is such that some or all of the criteria are not claims: targeting and the fact of loss of income.

Keywords: insurance, social security, insurance case, money funds, sources of formation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним зі значимих інструментів соціальної політики держави є соціальне страхування – фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства.

У науковій літературі із цього питання панує думка про те, що організаційні принципи соціального страхування визначаються національними, історичними, та політичними традиціями суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з теоретичним та практичним функціонуванням системи державного соціального страхування, були й залишаються предметом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених, у тому числі: В.Г. Андріїва, В. Беверіджа, О.О. Берданової, О. фон Бісмарка, А.Г. Борщ, А. Вагнера, Н.М. Внукової, О.Є. Губар, А. Гоббі, М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенка, В.Й. Плиси, В.К. Рудика, П.Т. Саблука, Л.Д. Тулуша, О. Філіпса, Т.М. Федотової, С.І. Юрія та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження дієвості й ефективності соціального страхування. Для досягнення мети необхідно провести аналіз надходження і використання коштів за кожним із фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні найчастіше під соціальним страхуванням мається на увазі «загальнообов'язкове державне соціальне страхування у вигляді системи прав, обов'язків і гарантій, яке передбачає надання соціального захисту у вигляді матеріального забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом» [1]. Згідно із законодавством України про соціальне страхування, об'єктом соціального страхування є страховий випадок, у

разі настання якого у застрахованої особи виникає право на отримання матеріального забезпечення та соціальних послуг. Залежно від страхового випадку в Україні визначено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійне страхування; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття; медичне страхування; інші види страхування, передбачені законом [1].

Відносини, що виникають за зазначеними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, регулюються окремими законами, прийнятими відповідно до основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про загальнообов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття».

Ефективність і дієвість соціального страхування напряму залежать від наявності і достатності коштів за кожним із грошових фондів.

Так, Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра соціальної політики. У межах своїх повноважень Пенсійний фонд здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії та підготує документи для її виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль над цільовим використанням коштів Пенсійного фонду, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені Законом України від 09.07.2003 № 1058-ІУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і статутом Пенсійного фонду.

Відповідно до ст. 72 Закону, джерелами формування коштів Пенсійного фонду є: надходження від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що спрямовуються на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, у розмірах, визначених законом, окрім частини страхових внесків, що спрямовується до накопичувальної системи пенсійного страхування; інвестиційний дохід, який отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах; кошти державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених законодавством; кошти, сплачені виконавчій дирекції Пенсійного фонду за надання послуг з адміністрування Накопичувального фонду та послуг недержавним пенсійним фондам – суб'єктам другого рівня системи пенсійного забезпечення; суми від фінансових санкцій та пені за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також суми адміністративних стягнень, накладених відповідно до закону на посадових осіб та громадян за ці порушення; благодійні внески юридичних та фізичних осіб; добровільні внески; інші надходження відповідно до законодавства.

Кошти Пенсійного фонду, відповідно до ст. 73 Закону, використовуються на: виплату пенсій; надання соціальних послуг; фінансування адміністративних витрат, пов'язаних із виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду; оплату послуг із виплати та доставки пенсій; формування резерву коштів Фонду [2].

За оперативними даними, до бюджету Пенсійного фонду України за січень-жовтень поточного року з усіх джерел фінансування надійшло 202,7 млрд. грн., з яких власні надходження становили 90,0 млрд. грн., що на 46,0 млрд. грн. менше порівняно з відповідним показником 2015 р. Із Державного бюджету України на фінансування пенсійних виплат надійшло 111,2 млрд. грн.

Протягом 10 місяців 2016 р. позики за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку не залучалися.

Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття створювався як правонаступник Фонду сприяння зайнятості населення для управління страхуванням на випадок безробіття, провадження збору та акумуляції

страхових внесків, надання фінансової допомоги працівникам, яким загрожує звільнення, контролю за використанням коштів, здійснення інших функцій згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [3] і статутом Фонду.

Фонд є централізованим цільовим фондом, некомерційною самоврядною структурою, що організовує свою діяльність за рахунок: страхових внесків страхувальників, роботодавців, застрахованих осіб, що сплачуються на умовах і в порядку, передбачених Законом та іншими законодавчими актами; асигнувань державного бюджету; сум фінансових санкцій за порушення встановленого порядку сплати страхових внесків та використання коштів Фонду, недотримання законодавства про зайнятість населення, а також сум адміністративних штрафів, накладених на посадових осіб та громадян за такі порушення; коштів служби зайнятості, отриманих від надання платних послуг підприємствам і організаціям; доходів, одержаних від тимчасово вільних коштів Фонду, у тому числі резерву коштів, на депозитному рахунку; благодійних внесків підприємств, установ, організацій та фізичних осіб; інших надходжень відповідно до законодавства України.

Основним джерелом коштів Фонду є збори на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. Доходи Фонду формуються, головним чином, за рахунок внесків роботодавців. Деяко менше коштів надходить унаслідок утримань із заробітної плати працівників. Незначними є надходження у вигляді асигнувань з державного бюджету та інших джерел. Мала частка надходжень із бюджету та інших джерел пояснюється тим, що Фонд є самодостатнім, хоча в кризових умовах ці надходження мають тенденцію до зростання.

Відповідно до чинного законодавства, кошти Фонду використовуються на виплату забезпечення та надання соціальних послуг щодо:

- професійної орієнтації населення, професійної підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення їх кваліфікації;
- пошуку підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, виплати допомоги з безробіття;
- надання інформаційних та консультаційних послуг, пов'язаних із працевлаштуванням;
- створення матеріально-технічної бази, інформаційно-обчислювальних центрів, центрів професійної орієнтації;

- відшкодування Пенсійному фонду України витрат, пов'язаних із достроковим виходом на пенсію працівників;

- фінансування витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції Фонду та її робочих органів, управління Фондом, розвиток його матеріальної та інформаційної бази;

- профілактика настання страхових випадків;

- створення резерву коштів Фонду тощо.

Якщо аналізувати видаткову частину бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, то помітним є те, що найбільша частка коштів витрачається на фінансування матеріального забезпечення та соціальні послуги. Значною є питома вага витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції, її робочих органів, управління Фондом; розвиток матеріальної та інформаційної бази Фонду; відшкодування Пенсійному фонду.

Оперативне розпорядження фінансовими ресурсами Фонду в межах затвердженого бюджету здійснює виконавча дирекція Фонду. Функції виконавчої дирекції покладені на органи державної служби зайнятості. Функції робочих органів виконавчої дирекції Фонду покладаються на центр зайнятості АР Крим, обласні, Київський та Севастопольський міські, районні центри зайнятості [3].

Відповідальність за цільове спрямування та використання коштів несуть органи державної служби зайнятості.

У січні-березні 2017 р. порівняно з відповідним періодом 2016 р. досягнуто позитивної динаміки по основних напрямках діяльності Державної служби зайнятості. Кількість осіб, працевлаштованих за сприяння Державної служби зайнятості, зросла на 27 тис., або на 16%, та становила 199,3 тис. При цьому майже половина з них була працевлаштована оперативно до надання статусу безробітного. На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю витрат у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування працевлаштовані 4,1 тис. безробітних, що на 37%, більше ніж у січні-березні 2016 р. Зокрема, 1,7 тис. осіб, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці та 2,4 тис. осіб, які працевлаштовані суб'єктами малого підприємства в пріоритетних видах економічної діяльності. Крім того, 59,2 тис. осіб були залучені до громадських та інших робіт тимчасового характеру. Кіль-

кість роботодавців, які співпрацювали із центрами зайнятості, збільшилася на 21% та становила 83 тис. Кількість вакансій у базі даних Державної служби зайнятості збільшилася на 27%, до 319 тис. од. Для забезпечення професійно-кваліфікаційного рівня шукачів роботи вимогам роботодавців, за сприяння Державної служби зайнятості понад 75 тис. безробітних проходили професійне навчання, що на 7% більше, ніж у відповідному періоді 2016 р. Зокрема, кількість безробітних, які навчалися у центрах професійно-технічної освіти Державної служби зайнятості, зросла на 17% та становила майже 20 тис. Завдяки підвищенню результативності роботи щодо сприяння працевлаштуванню громадян кількість безробітних станом на 1 квітня 2017 р. порівняно з відповідною датою 2016 р. скоротилася на 13% (на 61 тис.) та становила 407 тис. Серед безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості станом на 1 квітня 2017 р., чверть безробітних раніше працювала у сільському, лісовому та рибному господарстві; 17% були зайняті у державному управлінні, обороні, обов'язковому соціальному страхуванні; кожний сьомий із числа безробітних раніше працював у торгівлі та ремонті або у переробній та добувній промисловості. Як й у минулі роки, за пошуком роботи до Державної служби зайнятості найчастіше звертаються громадяни із вищою освітою. Так, 42% зареєстрованих безробітних мали вищу освіту, 37% – професійно-технічну, кожен п'ятий – загальну середню освіту. За професійними групами серед зареєстрованих безробітних переважають законодавці, державні службовці, керівники, робітники з обслуговування, експлуатації машин та працівники сфери торгівлі та послуг. На 1 квітня 2017 р. кількість вакансій, заявлених роботодавцями до Державної служби зайнятості порівняно з відповідною датою минулого року зросла наполовину та становила понад 73 тис. од. Окрім того, у базі даних служби зайнятості містилася інформація про 36 тис. пропозицій роботи, отриманих з інших джерел. За видами економічної діяльності більшість вакансій налічується у сільському, лісовому та рибному господарстві (22%), на підприємствах переробної та добувної промисловості (20%), торгівлі та ремонту автотранспорту (16%). За професійними групами найбільший попит роботодавців спостерігається на робітників з обслуговування устаткування та машин (24%), а також на кваліфікованих робітників з інструментом (18%). Завдяки зростанню кіль-

кості вакансій та скороченню кількості зареєстрованих безробітних суттєво знизився дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку праці. Станом на 1 квітня 2017 р. на одне вільне робоче місце претендували шість безробітних (станом на відповідну дату 2016 р. – дев'ять осіб).

Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання є єдиним видом загальнообов'язкового державного соціального страхування, що не передбачає сплати страхових внесків найманими працівниками. Кошти Фонду формуються виключно за рахунок страхових внесків роботодавців. Фонд є некомерційною самоврядною організацією, що діє на підставі затвердженого його правлінням статуту та забезпечує соціальний захист, охорону життя та здоров'я громадян у процесі їх трудової діяльності.

Формування бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків здійснюється за рахунок: внесків роботодавців (для підприємств – із віднесенням на валові витрати виробництва, для бюджетних установ та організацій – з асигнувань, виділених на їх утримання та забезпечення); капіталізованих платежів у разі ліквідації страхувальників; доходу, одержаного від тимчасово вільних коштів Фонду на депозитних рахунках; коштів, одержаних від стягнення відповідно до законодавства штрафів і пені з підприємств і працівників, винних у порушенні вимог нормативних актів з охорони праці; добровільних внесків та інших надходжень, отримання яких не суперечить чинному законодавству.

За рахунок коштів Фонду здійснюється:

- 1) фінансування заходів, спрямованих на виконання Фондом покладених на нього завдань, а саме: своєчасне та в повному обсязі відшкодування збитків, заподіяних працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я або в разі його смерті; організація поховання померлого, відшкодування вартості пов'язаних із цим ритуальних послуг; сприяння створенню умов для своєчасного надання кваліфікованої першої невідкладної допомоги у разі настання нещасного випадку, швидкої допомоги у разі потреби його госпіталізації, ранньої діагностики професійного захворювання; організація ефективного лікування потерпілого для якнайшвидшого відновлення здоров'я застрахованого; сплата за потерпілого внесків на медичне та пенсійне страхування; організація робочих місць для інвалідів самостійно або разом з органами

виконавчої влади та місцевого самоврядування; інші заходи згідно з чинним законодавством;

2) створення резерву коштів Фонду для забезпечення стабільного та безперервного функціонування;

3) покриття витрат Фонду, пов'язаних зі здійсненням ним його функціональних повноважень.

Для повного та своєчасного виконання обов'язків Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України щодо здійснення соціальних послуг та виплат, передбачених Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» [4], Фонд переведений на казначейське обслуговування.

Станом на 1 січня 2017 р. кількість страхувальників у Фонді становила

3 103 690 осіб, із них: юридичних осіб – 1 189 835, фізичних осіб – 1 913 729, добровільно застрахованих осіб – 126.

Доходи Фонду з урахуванням залишку коштів на початок 2016 р. були заплановані в сумі 7 930,9 млн. грн., фактично надійшло – 7 502,8 млн. грн., що становить 94,6% до планового показника.

У 2016 р. поточні надходження до Фонду становили 6 912,4 млн. грн., або 94,2% від плану на цей період, у тому числі внески страхувальників – 6 868,8 млн. грн. Невиконання плану пов'язано з тим, що, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 № 870 «Про внесення зміни у додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2014 р. № 675», починаючи з 14 грудня 2016 р. частка єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві надходить до Фонду соціального страхування України.

Видатки Фонду в 2016 р. становили 6 293,9 млн. грн., що становить 100,0% до показників, передбачених тимчасовими кошторисами на 2016 р.

У 2016 р. на заходи з профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань використано 4,5 млн. грн.

Робочими органами виконавчої дирекції Фонду зареєстровано 4 766 (із них 364 – смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві, на яких складено акти за формою Н-1. У тому числі складено 4 369 (із

них смертельно – 270) актів за формою Н-1 на випадки, що сталися, і розслідування яких закінчилося у звітному періоді, та 397 (із них смертельно – 94) актів на випадки, що сталися у минулих роках, а акти на них складені у звітному періоді.

У 2016 р. порівняно з 2015 р. кількість страхових нещасних випадків збільшилася на 3,8% (з 4 592 до 4 766), кількість смертельно травмованих осіб зросла на 1,1% (з 360 до 364).

Серед причин нещасних випадків переважають організаційні – 65,1% (3 103). Через психофізіологічні причини сталося 22,8% (1 088) нещасних випадків, а через технічні причини – 12,1% (575).

Кількість професійних захворювань у 2016 р. відносно попереднього зменшилася на 9,1%, або на 161 захворювання (з 1 764 до 1 603).

Протягом 2016 р. кількість потерпілих від нещасного випадку на виробництві (членів їх сімей), що отримували страхові виплати, становила 218 474 особи (у тому числі 51 299 внутрішньо переміщених осіб), що на 12 397 осіб менше, ніж в 2015 р. При цьому станом на 01.01.2017 кількість потерпілих (членів їх сімей), які перебувають на обліку у Фонді, становить 211 008 осіб (у тому числі 44 663 внутрішньо переміщених осіб).

У 2016 р. Фондом виплачено страхових виплат потерпілим на загальну суму 5 509,2 млн. грн., що на 810,1 млн. грн., або на 12,8%, менше, ніж у 2015 р.

У структурі страхових виплат, проведених у 2016 р., основна частина припадає на щомісячні страхові виплати – 5 319,0 млн. грн. (96,5%) та одноразову допомогу – 118,8 млн. грн. (2,2%).

Щомісячна грошова сума в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого, у 2016 р. становила 5 082,5 млн. грн., що на 643,1 млн. грн., або на 11,1%, менше порівняно з минулим роком. Середньомісячний розмір призначеної виплати становив 2 057,5 грн., що на 242,8 грн., або на 13,4%, перевищує показник 2015 р. Чисельність потерпілих, які отримують цей вид виплати, станом на 01.01.2017 порівняно з минулим роком зменшилася на 4,7% і становить 200 104 особи.

У 2016 р. виплачено 55,2 млн. грн. одноразової допомоги в разі стійкої втрати професійної працездатності потерпілому, що на 101,3 млн. грн., або на 64,7%, менше порівняно з минулим роком. Зазначена допомога

протягом звітного року була призначена 3 332 потерпілим, що порівняно з попереднім звітним періодом менше на 741 особу, або на 18,2%. Виплата одноразової допомоги в разі стійкої втрати професійної працездатності в середньому на одного потерпілого в 2016 р. призначалася у розмірі 10,2 тис. грн., що на 10,8 тис. грн., або на 51,6%, менше порівняно з минулим роком.

Також упродовж 2016 р. проведено відшкодування допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю до відновлення працездатності або встановлення інвалідності 8 970 потерпілим на суму 69,9 млн. грн. Середній розмір допомоги становив 7,8 тис. грн., що на 17,6% більше порівняно з 2015 р.

У 2016 р. Фонд проводив виплату щомісячних страхових сум 1 568 потерпілим, що проживають за межами України в країнах, з якими укладено міжнародну угоду та передбачено здійснення страхових виплат і надання соціальних послуг. Цим потерпілим за 2016 р. було виплачено 34,5 млн. грн. Найбільша кількість потерпілих (членів їх сімей) – 1 367 осіб, або 87,2% від загальної кількості осіб, які виїхали за межі України, проживають у Російській Федерації, у Республіці Білорусь – 141 особа, або 9,0%, у Республіці Молдова – 17 осіб, або 1,1%.

Відповідно до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» та Порядку проведення індексації грошових доходів населення, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 № 1078, у 2016 р. було проведено індексацію грошових доходів, що значною мірою вплинуло на зростання середнього розміру щомісячних страхових виплат потерпілим (членам їх сімей). Сума індексації становила 607,3 млн. грн., що на 38,3% більше, ніж у 2015 р. Із цієї суми 570,2 млн. грн., або 93,9%, виплачено потерпілим та 37,1 млн. грн., або 6,1%, – особам, які мають право на страхові виплати в разі смерті потерпілого.

Видатки з перерахування коштів на страхові виплати потерпілим на виробництві в 2016 р. становили 23,8 млн. грн., або 100% від запланованих видатків.

Інші видатки страхової діяльності за звітний період становили 11,8 млн. грн., або 99,9% від показників, передбачених тимчасовими кошторисами на 2016 р.

На адміністративно-господарські видатки виконавчої дирекції Фонду та її робочих органів у 2016 р. використано 382,9 млн. грн., що становить 100% від показників, передбаче-

них тимчасовими кошторисами на 2016 р., та 93,3% – порівняно з кошторисними призначеннями на зазначені цілі в 2015 р. (410,3 млн. грн.). На кінець 2016 р. залишок коштів становив 1208,9 млн. грн.

28 грудня 2014 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77, яким у новій редакції викладено Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Зокрема, цим Законом визначено об'єднати Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, створивши натомість Фонд соціального страхування України.

Висновки з цього дослідження. Автор статті підтримує думку багатьох економістів про те, що чинна система соціального страхування України має низку значних недоліків. До функцій страховика, органічно притаманних системі, додаються інші, надлишкові функції. Донині такі функції, з одного боку, обтяжують функціонування системи, роблять її занадто громіздкою, а з іншого – створюють підґрунтя для нецільового використання коштів та різного роду зловживань. Проте головною вадою є збереження нестрахових принципів, у тому числі існування виплат нестрахового характеру. Одним із принципів загальнообов'язкового страхування є цільове використання коштів. Отже, головною статтею видатків Фондів повинні бути страхові виплати, які апіорі є адресними, тобто на користь конкретної застрахованої особи, для якої страховий ризик матеріалізувався в страховий випадок.

До того ж, виходячи з економічної сутності соціального страхування, страховий випадок не повинен бути наслідком погіршення добробуту громадян, пов'язаний з їх життям, здоров'ям та працездатністю, тому обов'язковими атрибутами страхових виплат мають бути адресний характер та втрата громадянами доходів. Натомість ознаками нестрахових виплат є безадресний характер та відсутність прямого зв'язку з утратою громадянином доходів.

Отже, кожний із чотирьох фондів у переліку напрямів використання коштів має такі, що частково чи повністю не відповідають критеріям страхових виплат: адресності та факту втрати доходу. У контексті необхідності оста-

точного запровадження страхового принципу щодо доцільності збереження цих напрямів у в соціальному страхуванні постає питання статутній діяльності фондів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України станом на 35 квітня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України № 1058-ІУ станом на 5 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України станом на 10 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності : Закон України станом на 21 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 65.014.8

Місце і значення управління змінами в системі стратегічного планування

Лисенко В.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Тереняк Л.В.

кандидат наук з державного управління,
в. о. доцента кафедри менеджменту організацій
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

У статті досліджено та узагальнено механізми, напрями та інструменти управління змінами в системі стратегічного планування. Виявлено, що інтенсивність змін визначає можливість адаптації соціально-економічної системи території, структура і функціональний характер якої починають змінюватися відповідно до економічної динаміки.

Ключові слова: управління змінами, стратегічне планування, ризик, невизначеність, хеджування.

Лысенко В.В., Тереняк Л.В. МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье исследованы и обобщены механизмы, направления и инструменты управления изменениями в системе стратегического планирования. Выявлено, что интенсивность изменений определяет возможность адаптации социально-экономической системы территории, структура и функциональный характер которой начинают меняться в соответствии с экономической динамикой.

Ключевые слова: управление изменениями, стратегическое планирование, риск, неопределенность, хеджирование.

Lysenko V.V. Terenyak L.V. PLACE AND IMPORTANCE OF CHANGE MANAGEMENT IN THE STRATEGIC PLANNING

This article explores and summarizes the mechanisms, trends and tools change management in the strategic planning. Found that the intensity changes determine the possibility of adapting the socio-economic system of the territory, structure and functional nature of which is beginning to change, according to the economic dynamics.

Keywords: change management, strategic planning, risk, uncertainty and hedging.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Закономірності, по суті, визначаються як головна умова побудови логічно вивіреної системи концепцій в економіці, у тому числі в теорії стратегічного планування. Тобто вважається, що лише виявив певні стало повторювані тенденції, можна з упевненістю визначити напрям розвитку економічної системи.

Але в господарській практиці ця впевненість стала здобувати все більш відносний характер.

При цьому, як показує досвід, навіть спроба розгляду змін у зовнішньому середовищі (динаміка сукупного попиту і пропозиції, циклів оновлення продукції і технологій, зміна традиційних меж галузей та ін.) із системного погляду як взаємопов'язаних і взаємозумовлених не дає можливості побудувати чітко визначену типову траєкторію економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Епоха без закономірностей», як справедливо назвав П. Друкер, – це сучасний етап економічного розвитку [2]. Не можна сказати, що закономірності перестали діяти зовсім, але вони не відновлюються систематично, а тому не забезпечують достатніх передумов для формування концептуальної методологічної основи розроблення стратегічних планів. При цьому дана теза правомірна для економічних систем будь-якого рівня. Так, існує думка, що на макрорівні системи планування й управління, функціонуючі на регулярній основі, виявляються не здатними ні сприймати загрози, ні реагувати на них достатньо швидко, перш ніж загроза встигне суттєво вплинути на діяльність організації або будь-яка можливість виявиться втраченою. За сучасних умов господарювання переважній більшості підприємств необхідно виробляти

оптимальну концепцію, яка надасть змогу правильно та економічно грамотно сформулювати стратегію, яка буде пристосована до певного рівня невизначеності [4, с. 129].

Нині і в макроекономічному регулюванні виникла ситуація, коли відтворення і використання традиційних принципів і правил державного управління соціально-економічними системами вже далеко не завжди здатні гарантувати досягнення стратегічних цілей [1].

Фактично стратегічні цілі, що декларуються у вихідному стратегічному плані (такі як підвищення рівня й якості життя населення, забезпечення найкращих умов здійснення економічної діяльності та ін.), зводяться до елементарного завдання – забезпечення виживання системи в умовах постійних змін.

Дискретність економічної ситуації, довільність економічної динаміки зумовлюють необхідність створення в системі стратегічного планування комплексного механізму управління змінами, що включає їх ідентифікацію та моніторинг [3, с. 175].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Термін «управління змінами» використовувався в теорії стратегічного управління більшою мірою стосовно окремо взятої організації, економічної системи мікрорівня. Але, на нашу думку, об'єктивний характер змін, що відбуваються в макро- і мезосистемах, циклічність їх розвитку свідчать про допустимість і навіть про необхідність уведення в макроекономічний аналіз розглянутої дефініції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення механізмів, напрямів та інструментів управління змінами в системі стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний темп змін в економіці є настільки значним, що стратегічне планування виявляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Оскільки усталеного загальноприйнятого визначення поняття «управління змінами» немає, будемо розуміти під даною категорією процес систематичного внесення коригувань у планування економічної діяльності (економічного розвитку) з урахуванням коливань економічної динаміки.

На рівні територіального стратегічного планування сутність управління змінами полягає в позначенні потенційних трансформацій соціально-економічного стану території, їх

передумов і можливостей коригування для забезпечення стабільного і стійкого розвитку.

Безумовно, механізм управління змінами може охоплювати всі заплановані, організовані і контрольовані зміни у сфері соціально-економічної стратегії розвитку території, відтворювальних процесів, структури територіального господарства, у тому числі реального сектора, сфери послуг, інженерної інфраструктури тощо. Тобто дія даного механізму обмежена межами компетенції регіонального владного рівня і поширюється лише на внутрішні зміни в соціально-економічному розвитку регіону, хоча, можливо, вони й можуть бути зумовлені подіями, що об'єктивно виникають за умовними «межами» території – у зовнішньому середовищі. Отже, одним із завдань механізму управління змінами є формування адекватної реакції на зміни, над якими територіальні органи влади не можуть здійснювати ніякого контролю.

Розглядаючи далі процес управління змінами, необхідно відзначити, що він повинен бути розглянутий у різних фокусах, у тому числі з позицій масштабності та інтенсивності можливих змін, характеру впливу, ступеня стійкості самої системи до змін; тимчасового періоду виникнення і реалізації змін.

Зміни можуть бути великими або малими з погляду обсягів і масштабів. Вони можуть зачіпати соціальні та економічні інтереси лише окремих господарюючих суб'єктів, населення або їх груп, одну або кілька сфер економіки регіону, впливати на міжтериторіальні взаємозв'язки та ін. При цьому чим ширше ареал впливу змін, тим істотніше їх наслідки та результати (як позитивні, так і негативні).

Інтенсивність змін, своєю чергою, визначає можливість адаптації соціально-економічної системи території, структура і функціональний характер якої починають змінюватися відповідно до економічної динаміки.

Під адаптованістю (або адаптивністю) в найбільш загальному сенсі розуміють певну міру здатності системи до поглинання зовнішніх збуджень без різко виражених наслідків для її поведінки в перехідному або сталому стані.

Із визначення випливають дві головні ознаки, що визначають поле дії механізму управління змінами в системі стратегічного планування: вони виражаються двома ключовими словами – міра здатності і перехідний стан, що характеризують відповідно межі адаптованості і факт втрати стійкості, тобто коливання системи в деякому часовому діа-

пазоні. При цьому важливо з максимально можливим ступенем імовірності спрогнозувати рамки перехідного періоду як найбільш небезпечного, коли й відбуваються зміни в характеристиках соціально-економічної системи (коли ще присутні риси старого і зароджуються нові властивості). Саме у цей період у системі знижується поріг адаптованості та загострюються загрози безпеці.

Дослідники розрізняють кілька рівнів кризових явищ, в основі розмежування яких лежить ступінь їх радикальності: критичні ситуації (перший рівень), власне кризи (другий рівень) і катастрофи (третій рівень). Для кризових явищ першого рівня характерна здатність до адаптації, для другого – м'яка втрата стійкості, для третього – жорстка втрата стійкості.

Для формування ефективного механізму управління змінами необхідно в ході моніторингу визначити здатність територіальної соціально-економічної системи до адаптації (у тому числі конкурентоспроможність). Іншими словами, важливо точно з'ясувати, наскільки стійкий конкурентоспроможний потенціал території і чи досягнуто стан, за якого параметри соціально-економічної системи регіону наближені до меж адаптивності. Якщо наближеність істотна, то мова може йти про перший рівень кризового стану – критичної ситуації, що склалася у самій соціально-економічній системі і в стратегічному плануванні розвитку території зокрема. Її можна подолати за рахунок коригувань стратегії, що забезпечує внутрішню гнучкість і мобільність системи.

Якщо конкурентоспроможний потенціал території віддалений від меж адаптивності, то можна говорити про економічну неспроможність системи, втрату конкурентоспроможності і відсутність можливості пристосування до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Виникає другий рівень кризових явищ, що характеризується «м'якою» втраченою стійкістю.

Криза, що супроводжується різкими коливаннями економічної кон'юнктури, форсмажорними економічними подіями, може призвести до катастрофічного стану соціально-економічної системи, якщо її адаптивність незначна і, отже, висока ймовірність втрати стійкості.

Після оцінки адекватності стану соціально-економічної системи регіону важливо прогнозувати часовий лаг із моменту виникнення змін до моменту усунення наслідків їх реалізації. Це дасть змогу визначити час для під-

готовки до змін та адаптаційний період соціально-економічної системи.

Для визначення можливості внесення коригувань необхідно виявити зв'язки між внутрішніми умовами, відтворювальними параметрами системи, інтенсивністю і масштабами змін. Це, своєю чергою, дасть можливість визначити тип управлінських змін і способи внесення необхідних коригувань у систему стратегічного планування регіонального соціально-економічного розвитку.

Логічно виділити два типи управління змінами: активне і пасивне управління:

- активне управління змінами передбачає можливість планування змін усередині регіонального господарства;

- пасивне – дає змогу в низці випадків побічно впливати на трансформації у зовнішньому середовищі на національному рівні.

Сукупність інструментів управління змінами (здебільшого застосовуються для системи активного управління) може включати:

- систему оціночних індикаторів показників оцінки ризику;

- ковзаючий SWOT-, SNW-, STEP-аналіз;

- інституційні важелі реагування;

- способи хеджування макроекономічного ризику.

Сучасні системи оціночних індикаторів – інструмент, що націлює соціально-економічну систему території на стратегію збалансованого довгострокового розвитку на основі визначення найбільш важливих із погляду соціально-економічної значущості індикаторів. Цей інструмент пропонує комплексну систему базових параметрів для системи стратегічного планування, яка позначає ресурсний потенціал, рівень фінансової стійкості, надійність систем управління як у громадському, так і в ринковому секторах регіонального господарства і т. п. Кожен показник у даній системі пов'язаний із цільовою установкою системи стратегічного планування й указує на потенціал адаптованості до змін.

Інституційні важелі реагування, на нашу думку, є необхідним перетворенням формальних та неформальних правил і норм здійснення економічної діяльності, господарської діяльності для попередження негативних змін у фінансовій системі та реальному секторі регіонального господарства. Ця система заходів включає, передусім, розроблення і застосування законодавства, адекватного наростаючим і незворотнім змінам у внутрішній ринковій кон'юктурі (можливо, спровокованими зовнішніми трансформаціями).

Хеджування – термін, що ідентифікується в економічній літературі з такими категоріями, як «ринкова нестабільність», «коливання кон'юнктури ринків», «невизначеність середовища» і т. п. Тобто, по суті, мова йде про можливий ризик і способи його попередження. І хоча дана категорія і розглядається переважно в рамках інституційного поля ринкового сектора економіки, проте, на нашу думку, правомірно розглядати хеджування й як спосіб попередження макроекономічного ризику, реалізованого в тому числі і в громадському секторі соціально-економічного простору регіону. І, нарешті, проектуючи найбільш загальне, «ринкове», визначення хеджування як використання певного інструменту для зниження ризику, пов'язаного з несприятливим впливом ринкових факторів на громадський сектор, абстрагуючись від його «цінової» спрямованості, позначимо його зміст так: хеджування в громадському секторі – спосіб попередження можливої втрати стійкості соціально-економічної системи регіону за допомогою використання спеціальних інструментів.

Спеціальними інструментами у цьому разі можуть виступати попередні домовленості, контрактації, угоди про співпрацю і вироблення збалансованих рішень між органами влади, громадськістю, місцевої бізнес-спільноти в разі реалізації тих чи інших факторів ризику. При цьому за допомогою інституційних важелів можливе закріплення в нормах закону деяких форм такої взаємодії, що водночас не виключає можливості використання та інших форм спільної роботи (організація приватно-громадських партнерств, створення консультаційних центрів та ін.) у рамках механізму управління змінами.

За пасивного типу управління змінами конкретні інструменти не можуть бути позначені, оскільки «непрямий вплив на зовнішнє середовище» може формуватися лише об'єктивно, автоматично, у результаті внутрішніх трансформацій, викликаних активним типом управління.

Таким чином, різноманіття і складність змін, їх інтенсивність, масштабність і інші специфічні параметри впливають на модифікацію системи стратегічного планування території так: якщо зміни незначні, то достатньо лише коригування стратегії, без суттєвої зміни внутрішніх елементів і структури регіонального господарства. У реальній економічній дійсності це проявляється в пошуку нових форм співпраці бізнесу і влади, використання

нових інструментів стимулювання інвестицій і т. д.

Якщо коли рівень інтенсивності змін високий або досягає критичного рівня, а наявні системи та структури не відтворюють нову стратегію, починається внутрішня реорганізація. Залежно від глибини змін реорганізація може обмежитися формуванням нового рівня системи управління, а може вилитися в перебудову всієї організації.

Слід зазначити, що зміни і трансформації системи стратегічного управління у цілому вписуються в основні, а також постулати теорії про самоорганізацію – синергетику, відповідно до якої самі незначні зміни можуть викликати ланцюгову реакцію, що призводить у кінцевому підсумку до трансформації базової, основної структури, після чого починається новий цикл організації. Якщо відхилення значні, тобто якщо дисперсія зовнішньої або внутрішньої «флуктуації» перевищує критичний поріг, система, опинившись перед перспективою незворотної дезорганізації, може скористатися альтернативою і перейти на більш високий рівень. Таким чином, система управління, закономірно еволюціонуючи, пристосовується до змін, забезпечуючи виживання організації та її сталий розвиток. Органічно координувати і спрямовувати вектор трансформації покликана система стратегічного планування на основі механізму управління змінами.

На відміну від традиційної системи стратегічного планування території в основі системи планування, що базується на дії механізму управління змінами, лежить постійна готовність до змін, які стають нормою в динаміці економічних процесів, при цьому часто бувають несподіваними і мають досить високу швидкість.

Отже, якщо в класичному варіанті територіальне стратегічне планування трактується як самостійне визначення місцевим співтовариством цілей і основних напрямів сталого соціально-економічного розвитку в динамічному конкурентному середовищі, то з погляду імперативної ролі механізму управління змінами територіальне стратегічне планування можна визначити як позначення цільових прерогатив і коригувальних дій, які забезпечують відносно стійку динаміку соціально-економічного розвитку території на досить тривалому часовому інтервалі.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, намічений розрив між імовірними і стратегічними результатами може бути лік-

відований лише шляхом коригування і зміни отже, й відповідного корегування способів та колишніх орієнтирів, планових показників, а інструментів реалізації стратегії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боковикова Ю.В. Підходи до управління змінами на рівні територіальної громади / Ю.В. Боковикова // Державне будівництво. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2014_1_4.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер ; пер. з англ. – Київ : Україна, 1994. – 317 с.
3. Кіяшко Є.В. Проблеми і необхідність впровадження в сучасних умовах стратегічного планування на підприємствах / Є.В. Кіяшко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1 – С. 174–178.
4. Луців О. Стратегічний аналіз оптимальної поведінки підприємства в умовах невизначеності / О. Луців // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 125–130.

Концептуальні засади розроблення цільової програми протидії фінансовому шахрайству

Руснак Л.Р.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та міжнародних економічних відносин
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Проведений у статті аналіз дає змогу знайти науково обґрунтовані підходи до визначення політики формування механізму протидії кримінальним явищам у сфері економіки в частині мінімізації шахрайських явищ і мінімізації цих загроз економічній безпеці. Для цього необхідно вирішити низку питань методологічного порядку, від чого залежить розв'язання як тактичних завдань національної економічної політики, так і принципових завдань стратегічного напрямку, що стосуються розроблення основ розглянутого механізму протидії.

Ключові слова: фінансове шахрайство, економічна безпека, фінансова система, тіньова економіка, макроекономіка.

Rusnak L.R. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОМУ МОШЕННИЧЕСТВУ

Проведенный в статье анализ позволяет найти научно обоснованные подходы к определению политики формирования механизма противодействия криминальным явлениям в сфере экономики в части минимизации мошеннических явлений и минимизации этих угроз экономической безопасности. Для этого необходимо решить ряд вопросов методологического порядка, от чего зависит как решение тактических задач национальной экономической политики, так и принципиальных задач стратегического направления, касающиеся разработки основ рассматриваемого механизма противодействия.

Ключевые слова: финансовое мошенничество, экономическая безопасность, финансовая система, теневая экономика, макроэкономика.

Rusnak L.R. CONCEPTUAL FRAMEWORK DEVELOPMENT TARGET PROGRAM FOR COMBATING FINANCIAL FRAUD

The analysis carried out in this article allows us to find scientifically grounded approaches to the definition of a policy for the formation of a mechanism for counteracting criminal phenomena in the sphere of the economy in terms of minimizing fraudulent phenomena and minimizing these threats to economic security. To do this, it is necessary to resolve a number of issues of methodological order, on which the solution of the tactical tasks of the national economic policy depends, as well as the strategic tasks of the strategic direction concerning

Keywords: financial fraud, economic security, financial system, the shadow economy, macroeconomics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Насамперед потрібно сказати, що в концептуальному плані механізм протидії явищам шахрайства в економічній сфері й економічного управління повинен «працювати» на реалізацію національних інтересів України у сфері економіки. До цих інтересів належать: забезпечення здатності економіки функціонувати в режимі розширеного відтворення; підвищення рівня добробуту й якості життя населення; підтримка єдності та стабільності фінансово-банківської й кредитно-фінансової систем, збалансованості та пропорційності розвитку ключових галузей народного господарства, раціональності структури зовнішньої торгівлі, незалежності України на стратегічних напрямках науково-технічного прогресу; створення економічних, правових та інших умов для збереження єдиного економічного простору, уникнення криміналізації суспільства, оптимізації участі держави в макроекономічному регулюванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки у фінансовій сфері висвітлено у працях вітчизняних науковців О.І. Барановського, З.С. Варналія, О.С. Власюка, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, Я.А. Жаліла, В.В. Засанського, М.Д. Ковальова, Т.Т. Ковальчука, О.Є. Користіна, І.П. Мігус, В.І. Мунтіяна, Г.А. Пастернак-Таранушенка, С.І. Пирожкова, В.А. Предборського, Д.К. Прейгера, А.І. Сухорукова, В.І. Франчука, Є.В. Хлобистова та ін. Серед зарубіжних економістів доцільно виокремити Л. Абалкіна,

У. Бека, З. Бжезінського, Дж. Голдена, Р. Келлі, Л. Олвея, Є. Олейнікова, Т. Сандлера, В. Сенчагова, В. Тамбовцева, К. Хартлея, які також досліджували проблематику економічної безпеки держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для визначення принципів підходів до стратегії протидії фінансовому шахрайству необхідно знайти головне джерело генерування факторів детермінації кримінальних за наслідками і соціально деструктивних за характером явищ в економіці. Це джерело проявляється в наявності протиріч, що виникають між економічними інтересами суспільства й інтересами окремих соціальних груп, що здійснюють у сфері економіки свою діяльність.

Головне із цих протиріч полягає в антагонізмі між загальним, єдиним, інтегральним інтересом суспільства, з одного боку, і приватним, особливим, специфічним інтересом бізнесу – з іншого. Саме різноспрямованість таких інтересів і породжує глибинні протиріччя й антагонізми в системі економічних відносин в економіці й управлінні нею. При цьому завдання суспільства та держави повинні полягати у тому, щоб не доводити загострення подібних протиріч до рівня соціальних конфліктів, вибухів або революцій. В ідеальному плані необхідне проведення такої політики, яка націлена на мінімізацію або оптимізацію й навіть гармонізацію системи економічних інтересів [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Спробуємо сформулювати мету й завдання механізму протидії явищам фінансового шахрайства й економічного управління в національному господарстві. Мета може полягати у формуванні такої системи управління економікою, яка б забезпечувала витиснення криміналізованої економічної діяльності у сфері підприємництва за рахунок застосування економічних, фінансових, фіскальних та інших економіко-правових і організаційно-управлінських методів. У сукупності ці методи покликані забезпечити мінімізацію та усунення макродеструктивних економічних явищ і процесів. Такий підхід забезпечує вплив на фактори детермінації кримінальних економічних явищ і процесів, а не намагається боротися з наслідками вже скоєних кримінальних діянь. Важливо відзначити, що названа стратегія здатна забезпечити не тільки скорочення кримінальних явищ у сфері економічної діяльності й управління, але й водночас сприятливо впливати на причини

незбалансованості національного господарства [2].

Реалізація названої мети може бути забезпечена за рахунок вирішення низки важливих завдань:

- забезпечення протидії шахрайським явищам і процесам за рахунок застосування комплексу засобів державного впливу на функціонує в країні систему економічних відносин та інститутів;

- виявлення й усунення загроз економічній безпеці шахрайського характеру, що виходять переважно від системи макроекономічного управління й соціальних інститутів, відповідальних за розроблення та здійснення національної економічної політики на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні й гармонізацію різноспрямованих економічних інтересів;

- виявлення конструктивних та системних недоліків діючої моделі господарського механізму, що генерують шахрайство як деструктивний економічний феномен, і на цій основі визначення передумов для її реформування (модернізації) або зміни на нову, яка здатна мінімізувати витрати й ризики, що виходять від криміногенних та інших факторів і забезпечують відтворення властивостей соціальності, асоціативності, гуманізму й демократизму в системі економічних відносин;

- формування інституціональних і функціональних передумов для попередження, виявлення, мінімізації та елімінації деструктивних факторів в економіці, що породжують шахрайство.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі формування системи структурування механізму протидії криміналізації економіки особливе значення має виділення головних суб'єктів (держави, суспільства та їх інститути) й об'єктів управлінських впливів (суб'єкти економічної діяльності – фірми, домашні господарства), визначення інституціональних і функціональних основ цього механізму й основних його компонентів, вибір підходів і методів протидії, визначення етапів і послідовності формування механізму.

Визначимо основні елементи структури механізму протидії явищам фінансового шахрайства й економічного управління в національному господарстві:

- нормативно-правова діяльність;
- правозастосовна й правоохоронна діяльність;

- системний складник (за підтримки стабілізації й гармонізації елементів діючого господарського механізму або у разі виявлення

в ньому системних непереборних деструктивних властивостей щодо трансформації й заміні системи управління макроекономікою й держуправлінням);

– складник, що забезпечує організаційно-управлінські, організаційно-економічні й інші впливи.

Далі слід сказати про інституціональні основи розглянутого механізму. Ці основи можуть складатися за рахунок формування:

– системи правових інститутів (норм права, законодавчої бази регулювання економічної діяльності й системи економічного управління, а також системи державних і суспільних інститутів, що здійснюють реалізацію норм права, правозастосування й охорону правового режиму в національній економіці);

– системи економічних відносин;

– економічних інститутів управління макроекономікою [7].

Поряд з інституціональними важливо визначити функціональні основи механізму протидії. Їхнє розроблення передбачає формування:

– по-перше, організаційно-управлінських структур, норм і процедур, що забезпечують реалізацію завдань функціонування самого механізму, тобто завдань попередження, витиснення, мінімізації та елімінування шахрайства у сфері підприємницької діяльності;

– по-друге, системи індикаторів і показників:

а) рівня дисфункціональної інституціональної системи протидії криміналізації економіки;

б) рівня враження макроекономіки кримінальними явищами (включаючи явища економічного шахрайства); в) рівня враження кримінальними явищами (переважно корупційного характеру) системи державного управління у цілому й макроекономікою зокрема, ступеня її дисфункціональності в результаті корупції;

– по-третє, наукових основ самого механізму, включаючи розроблення теоретико-методологічного й науково-прикладного обґрунтування.

Для формування ефективного механізму протидії фінансовому шахрайству в підприємстві важливо визначити підходи й методи такої протидії, розробити етапи й позитивні внутрішні й зовнішні передумови формування самого механізму [6].

Зазначимо, що вибір підходів і методів протидії фінансовому шахрайству зумовлений постановкою мети і завдань формування самого механізму протидії, при цьому важливо врахувати конкретні історичні умови епохи, в яку живе суспільство. Механізм про-

тидії фінансовому шахрайству може включати такі методи впливу:

– застосування карної репресії (норм кримінального права, застосування яких передбачає карні санкції до правопорушників), норм і санкцій інших галузей права, які регулюють економічні відносини й економічну діяльність;

– використання фінансово-економічних регуляторів і санкцій (наприклад, для протидії відмиванню злочинних доходів);

– застосування прямих адміністративних заборон і обмежень у сфері економічної діяльності;

– використання для блокування поширення й наступної мінімізації кримінальних процесів в економіці та системі управління інструментарію суспільної думки, позитивних моральних імперативів.

Важливе місце у цьому механізмі повинно відводитися визначенню основних етапів його формування. Таких етапів можна виділити декілька:

а) постановка і вивчення проблеми;

б) розроблення наукових і методологічних підстав політики протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;

в) формування концепції механізму протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;

г) формування концептуальних уявлень щодо інституційних та функціональних засад механізму протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;

д) підготовка та реалізація програми (політики) протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;

е) здійснення програм (для даного механізму – зовнішніх), що забезпечують формування нової моделі національної економічної системи, нової системи макроекономічного управління, нових моделей економічної поведінки тощо, за посередництвом яких відтворюються нові інституційні та інші умови, що мінімізують кримінальні явища в економіці, зокрема явища економічного шахрайства.

Потрібно зазначити, що для того щоб сформувати ефективний механізм протидії фінансовому шахрайству, потрібна наявність і відповідних сприятливих зовнішніх умов і передумов. До них можуть бути віднесені такі:

1) демократизація й гуманізація у політичному й економічному житті суспільства;

2) соціальна підтримка суспільством економічних реформ, що передбачають у числі основних завдань подолання деструктивних явищ;

3) формування правових основ державності;

4) формування економічних і політичних основ громадянського суспільства тощо.

Необхідно сказати, що нині в Україні невикористані можливості загальносоціального попередження економічної злочинності значно перевищують потенціал заходів спеціального попередження, на які роблять ставку правоохоронні органи та частина вітчизняних фахівців. Разом із тим арсенал застосування заходів спеціального попередження в умовах ліберального ринкового порядку значно обмежений, тому перед нами постає завдання використати значні потенційні можливості загально соціального попередження економічної злочинності, які впливають на причини, що зумовлюють генезис кримінальних явищ у національному господарстві або зовсім їх усувають у певній частині. Сформувати і «включити» механізм протидії даним явищам – найважливіше завдання забезпечення кримінологічної безпеки у вітчизняній економіці, яка потребує свого конструктивного рішення на рівні національних проектів.

Необхідно сказати про значення, яке має нині розроблення проблеми протидії кримінальним явищам в економіці (включаючи шахрайство) та забезпечення кримінологічної безпеки економіки та бізнесу для підтримки на гідному рівні національної безпеки України.

Можна з упевненістю сказати, що осмислення питань декриміналізації економіки та формування нових моделей національного економічного розвитку дає змогу знайти ефективні методологічні підходи до зміцнення системи економічної безпеки України.

Для цього слід, по-перше, позначити деякі принципові методологічні установки щодо самої системи національної економічної безпеки її структури, критеріїв віднесення негативних явищ і процесів до категорії загроз і змісту самого поняття «загроза». По-друге, спираючись на названі концептуальні підстави та з позицій мети і завдань цього дослідження важливо визначити стратегічні й тактичні завдання економічної безпеки України в частині протидії економічній злочинності та забезпечення декриміналізації системи економічних відносин.

У вирішенні першого завдання відзначимо, що слід розрізняти дві системи, що належать

до національної безпеки в економічній сфері життєдіяльності суспільства: систему національної економічної безпеки і систему забезпечення національної економічної безпеки.

Перша система пов'язана з виконанням основної функції – функції розвитку, друга – із забезпечувальною функцією, тобто з функцією забезпечення безпеки названого розвитку. У теоретично описувану систему економічної безпеки входить система понять, що складається з трьох категорій понять: «інтереси», «загрози» і «умови взаємозв'язку інтересів і загроз». При цьому інтереси та загрози – суто різні явища: як загрозу можна розуміти наявність різноспрямованих інтересів. Загострення протиріччя даних інтересів призводить до посилення загрози економічній безпеці. До уваги, зрозуміло, приймаються інтереси не окремих індивідів, великих або відносно великих соціальних спільнот, наприклад суспільства у цілому і прошарку підприємців, бізнес-спільноти. Людська поведінка мотивована, мотивація є усвідомленням потреби – на цій основі формуються інтереси. Усвідомлення наявності різноспрямованих інтересів як загрози системі національної економічної безпеки дає імпульс для вирішення суперечності між інтересами. При цьому у держави і суспільства інструментальний вибір небагатий, оскільки є лише два принципових методи:

1) задовольняти одні інтереси на шкоду іншим;

2) намагатися гармонізувати ці інтереси.

Іншими словами, перш ніж досліджувати українську економіку з позицій наявності загроз приватного порядку й виявляти другорядні вади економічної системи, слід піддати експертизі діючу в країні модель господарювання з погляду її принципової соціальної прийнятності (або неприйнятності) і політико-економічної ефективності (неефективності).

Експертиза повинна бути незалежна, не ангажована ніякими політичними, ідеологічними пристрастями. Потрібні оцінка здатності пануючої моделі генерувати деструктивні кримінальні явища й відповідні дисфункціональні наслідки, включаючи негативні зовнішні ефекти, а також оцінка її відповідності найважливішим конституційним вимогам. Мова, отже, повинна йти про виявлення потенційних можливостей цієї моделі реалізувати завдання з формування правової, соціальної держави й міцного громадянського суспільства, втілювати в життя принципи свободи, рівності й справедливості для усіх суб'єктів економічної діяльності й усіх учасників еконо-

мічних відносин. Аналогічна оцінка потрібна і щодо наявності (або відсутності) у неї потенційної здатності вивести країну на передові рубежі світового економічного розвитку. Якщо експертиза дасть негативні висновки щодо названих питань, то це поставить під сумнів її ефективність цілої низки заходів щодо зміцнення системи економічної безпеки – уся її конструкція буде функціонувати переважно вхолосту для суспільства, обслуговуючи при цьому тільки інтереси політичної й економічної еліт. Постановка перед вітчизняною системою економічної безпеки такого стратегічного завдання й виконання відповідної до експертної місії дотепер взагалі не входило до числа реалізованих нею завдань. Було не прийнято брати під сумнів сутність самої моделі національного економічного розвитку [1].

Усе це (поряд із рішучою відмовою від ортодоксальних, архаїчних моделей та обліком самих прогресивних тенденцій і досвіду, який накопичено у цій сфері в різних країнах світу за останні десятиліття) і має стати запорукою майбутнього проривного економічного розвитку України, запорукою її підйому і процвітання. Особливу цінність являтиме сам факт підтримки такої стратегії розвитку з боку громадянського суспільства, яке може стати формою згуртування навколо національної ідеї побудови економіки, яка служить усім громадянам і на благо самої України.

Постановка ж власних завдань держави і суспільства перед системою національної економічної безпеки в частині протидії кримінальним явищам і процесам у макроекономіці повинна стосуватися переважно попередження та витіснення їх найбільш соціально небезпечних та економічно дисфункціональних форм, тобто протидії криміналізації економіки в її організованих і транскордонних проявах, мінімізації та елімінування умов криміналізації системи макроекономічного управління, особливо в частині її корупціалізації, що протікає під контролем організованої злочинності.

Усунення та мінімізація цих факторів загострення ключових загроз економічній безпеці України повинні стати найважливішими пріоритетами в діяльності інститутів економічного і політичного управління на поточну і середньострокову перспективу.

Висновки з цього дослідження. Зазначені підходи до визначення методологічних підстав стратегії національної економічної безпеки та формування концептуальних основ механізму протидії макродеструктив-

ним процесам криміналізації економіки у фінансовій сфері дають змогу вирішити низку питань, зокрема розробити перелік основних завдань, які можуть і повинні бути реалізовані механізмом національної системи економічної безпеки у сфері забезпечення кримінологічної безпеки економіки і бізнесу, протидії кримінальним явищам і процесам в українському господарстві:

- облік наявності кримінальних явищ і процесів у макроекономіці як фактора загострення відповідних загроз національній безпеці;

- включення в діючу систему індикаторів і показників національної економічної безпеки характеристик кримінальних і напівкримінальних макроекономічних явищ і процесів та чинників їх детермінації (обсяги тіньового і кримінального сектора економіки, тіньова зайнятість і зайнятість у кримінальній економіці, тіньовий і кримінальний обіг грошової маси, незаконна «втеча» капіталів із країни, вплив на величину цін коригуючого чинника корупціалізації системи управління тощо);

- уведення обліку впливу кримінальних і напівкримінальних економічних явищ і процесів на основні макроекономічні показники розвитку країни, на стан рівноваги системи національного господарства;

- уведення моніторингу впливу кримінальних факторів на стан макроекономічної системи країни (обсяги і динаміку ВВП, доходну частину бюджету, рівень цін та інфляції, збирання податків, доцільний коефіцієнт, індекс Джині тощо);

- уведення обліку дисфункцій системи управління народним господарством за рахунок впливу кримінальних макроекономічних явищ і процесів (із виділенням впливу на неї факторів комерціалізації та корупціалізації в діяльності топ-менеджерів макроекономічного рівня, криміналізації сфери бізнесу, гіпертрофії спекулятивного сектора в розвитку народного господарства тощо);

- перегляд пріоритетів у формуванні системи економічної безпеки країни для її сприйнятливості до реалізації завдань створення передумов і умов для протидії кримінальним явищам (відносинам, нормам і зв'язкам) та їх витіснення з національної господарської системи, поширення економічно ефективних і соціально прийнятних моделей економічної поведінки та економічної діяльності, побудови нової моделі економічної системи, здатної реалізувати принципи права, соціальності, гуманізму, асоціативності та демократизму тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гуторова Н.О. Кримінально-правова охорона державних фінансів України : [монографія] / Н.О. Гуторова. – Харків : Нац. ун-т внутр. справ, 2001. – 384 с.
2. Заєць І.В. Шахрайство в господарському процесі українських підприємств / І.В. Заєць // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/18.pdf.
3. Завгородний М.А. Мошенничество в финансовой сфере как угроза информационной и экономической безопасности государства / М.А. Завгородний // История национальной безопасности России : сборник 3-й Всероссийской заочной научной конференции. – СПб. : Нестор, 2005. – С. 257–261.
4. Ковтун Н. Методи індикативної оцінки можливого шахрайства у фінансовій сфері / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 123. – С. 11–15.
5. Осадин А. Финансовый рынок и особенности расследования мошенничества : [учеб. пособ. для МВД] / А. Осадин. – М. : МВД, 1998. – 160 с.
6. Охрімчук Т.В. Способи вчинення шахрайства з фінансовими ресурсами / Т.В. Охрімчук // Правова держава: історія, сучасність та перспективи формування в Україні : III Всеукраїнська наук.-практ. конф. (23 квітня 2010 р.). – Запоріжжя : Юридичний ін-т ДДУВС, 2010. – Ч. II. – С. 94–96.
7. Підприємницьке право України : [підручник] / За заг. ред. доц. Р.Б. Шипки. – Харків : Еспада, 2000. – 480 с.
8. Стрельцов Є.Л. Економічні злочини : [навч. посіб.] / Є.Л. Стрельцов – Одеса, 2003. – 402 с.
9. Суханов М. Управление операционным риском в банках: теория и практика / М. Суханов // Банковские технологии. – 2003. – № 7–8. – С. 40–43.

Формування стратегічних напрямів розвитку органічного землеробства в Україні з використанням методики SWOT-аналізу

Сенишин О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Стаття присвячена проблемам розвитку органічного землеробства в Україні. Проведено SWOT-аналіз процесу органічного землеробства, в результаті чого виявлено основні можливості та загрози, сильні та слабкі сторони його функціонування та розвитку. Обрано стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства, що дасть можливість в подальшому втілити її за допомогою таких стратегічних напрямів, як, зокрема, запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно з нормами ЄС; формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства; розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Ключові слова: органічне землеробство, органічна продукція, виробництво органічної продовольчої продукції, органічні стандарти, SWOT-аналіз, стратегія розвитку.

Сенишин О.С. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В УКРАИНЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ SWOT-АНАЛИЗА

Статья посвящена проблемам развития органического земледелия в Украине. Проведен SWOT-анализ процесса органического земледелия, в результате чего выявлены основные возможности и угрозы, сильные и слабые стороны его функционирования и развития. Выбрана стратегия развития отечественного органического земледелия, что позволит в дальнейшем воплотить ее с помощью таких стратегических направлений, как, в частности, введение процедуры сертификации продукции органического производства согласно с нормами ЕС; формирование законодательной базы, которая бы регулировала функционирование системы органического земледелия; развитие кооперации хозяйств населения на селе через систему сотрудничества сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов.

Ключевые слова: органическое земледелие, органическая продукция, производство органической продовольственной продукции, органические стандарты, SWOT-анализ, стратегия развития.

Senyshyn O.S. FORMING STRATEGIC DIRECTIONS OF ORGANIC FARMING DEVELOPMENT IN UKRAINE USING THE TECHNIQUE OF SWOT-ANALYSIS

Problems of development of organic farming in Ukraine are showed in the article. A SWOT-analysis of organic farming is found, as a result the major opportunities and threats, strengths and weaknesses of its functioning and development are identified. The development strategy of national organic farming is chosen, which allows in the future to realize it through certain strategic areas: introduction of certification procedures for organic production according to EU standards; the formation of a legal framework that regulates the system of organic farming; development of cooperation of households in rural areas through cooperation of agricultural service cooperatives, etc.

Keywords: organic farming, organic products, production of organic food products, organic standards, SWOT-analysis, strategy of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів органічне землеробство є одним з важливих пріоритетів розвитку продовольчого комплексу загалом. Введення такого виду землеробства є необхідністю, яка продиктована і зумовлена у загальносвітовому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток концепції органічного землеробства зробили японський філософ Мокіші Окада, німецький вчений

Рудольф Штейнер, французький вчений-економіст Лемер Буше, українські науковці Іван Овсінський та Алекс Подолінський. У вітчизняній економічній науці цією проблематикою займалися В. Артиш, О. Дудар, Т. Зайчук, В. Кисіль, Л. Сокол, Т. Стефановська, В. Шлапак, І. Шувар та інші вчені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вибір стратегічних напрямів розвитку вітчизняного органічного землеробства та формування його стратегії з використанням методики SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи систему органічного землеробства, зазначимо, що, відповідно до досліджень Департаменту сільського господарства США (USDA), органічне землеробство є системою виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або значною мірою обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів під час відгодівлі тварин. Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин та рослинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів та біологічних засобах боротьби із шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин та боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками [1].

Зазначимо, що якщо у Європі площі, відведені на органічне землеробство, щороку зростають на 6–10%, то в Україні з 2008 р. щорічне зростання органічних сільськогосподарських земель становить менше 0,1–0,3%. Окрім цього, більшість виробленої в Україні органічної продукції відразу експортується за завчасно укладеними контрактами як сировина для європейської харчової промисловості, а на внутрішній ринок потрапляє дуже незначна її частина, яку купувати українським споживачам складно через відсутність налагодженої системи роздрібних мереж, а також дорого через високу націнку традиційних торгових об'єктів роздрібною торгівлі, що вміло користуються дефіцитом органіки в Україні.

Ми вважаємо, що якщо розвиток органічного землеробства та органічного виробництва харчової продукції не стане стратегічним завданням України протягом наступних кількох років, то імпорт і власне тіньове виробництво генетично обробленої їжі здатні знищити генофонд українського народу. Тому у роботі хочемо акцентувати увагу на гострій необхідності активізації виробництва органічної продукції в Україні з урахуванням досвіду виробництва цієї продукції у європейських країнах.

На базі аналізу досвіду функціонування органічного виробництва у європейських країнах ми вважаємо, що для активізації аналогічної діяльності в Україні перш за все необхідно сформувати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства. Оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможливує

організацію системи акредитації та унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню України як експортера органічної продукції на міжнародному ринку.

Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю, а також спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [2].

Ще одним невирішеним питанням законодавчого характеру є відсутність законодавчих актів щодо проходження вітчизняними виробниками органічної продукції процедури сертифікації органічного виробництва. Зауважимо, що у Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 р. лише вказано, що використання державного логотипа та маркування органічної продукції (сировини) для позначення органічних продуктів є обов'язковими, хоча чіткої процедури маркування та сертифікації не визначено. Тому вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації за чинними міжнародними стандартами, частіше за все за нормами Європейського Союзу. Сьогодні виділяють три основні групи стандартів.

1) *Міжнародні приватні або міжурядові рамочні стандарти:*

– *Базові стандарти IFOAM (IFOAM Basic Standards – IBS)* – стандарти Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство;

– *Спільна програма ФАО (FAO) і ВООЗ (WHO)* щодо стандартів на харчові продукти – Комісія «Кодекс Аліментаріус» – «Комісія Кодекс Аліментаріус. Органічні харчові продукти».

2) *Основоположні стандарти або Директиви:*

– *Постанови Ради Європейського Союзу або Регламенти Комісії Європейського Союзу;*

– *Американська національна органічна програма – NOP (National Organic Program) Міністерства сільського господарства США (United States Department of Agriculture – USDA);*

– *JAS (Japanese Agricultural Standard) – Японський стандарт якості сільськогосподарської продукції;*

– Швейцарія, Ізраїль, Аргентина, Австралія, Австрія, Люксембург мають органічні стандарти, рівнозначні Постанові Ради ЄС. Зауважимо, що у рамках співробітництва між НАН України та Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу (IIASA, Люксембург) у 2012 р. було розпочато проект «Комплексне моделювання управління безпечним використанням продовольчих, енергетичних і водних ресурсів» з метою сталого соціального, економічного й екологічного розвитку.

3) *Приватні Стандарти органічного виробництва: Demeter, Naturland, Bioland, Ecoland, Ecovin (Німеччина), Soil Association (Великобританія), Bio Suisse (Швейцарія), Bio Austria, Austria Bio Garantie (Австрія), KRAV (Швеція), БІОЛан (Україна) тощо.*

За відсутності вітчизняної законодавчої бази стосовно сертифікації і маркування органічного виробництва сертифікація органічних виробників їхньої продукції в Україні здійснюється згідно з міжнародними стандартами. Зокрема, українська сертифікаційна компанія «Органік Стандарт» сертифікує українських виробників відповідно до «*Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн*», рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

Державною цільовою програмою розвитку села на період до 2015 р. задекларовано довести обсяг частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства до 10%, передбачено стимулювання ведення органічного сільського господарства, унормування розвитку органічного землеробства та створення систем його сертифікації, хоча сьогодні ці норми залишаються не виконаними.

Ще одним документом, що акцентує увагу на органічному секторі, є Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схвалена розпорядженням КМУ [3]. У стратегії серед пріоритетних напрямів досягнення стратегічних цілей вказано і забезпечення продовольчої безпеки держави

шляхом сприяння розвитку органічного землеробства насамперед в особистих селянських і середніх господарствах.

Окрім створення необхідної законодавчої бази, Україні для розвитку виробництва екологічно чистої продукції необхідна фінансова і науково-дослідна підтримка. У країнах Європи фінансова підтримка держави виявляється переважно через надання субсидій, причому варто зазначити, що розмір субсидій, що надаються органічним фермам, є більший порівняно зі звичайними фермами. Окрім цього, розвинені країни часто створюють спеціальні фонди, що безпосередньо фінансують розвиток органічного землеробства.

Науково-дослідна підтримка полягає у ґрунтово-агрохімічних та ґрунтово-екологічних дослідженнях стану сільськогосподарських земель для вирощування органічної продукції. Зокрема, необхідно здійснити оцінювання, районування й регламентацію придатності ґрунтового покриву України для ведення органічного землеробства; розробити нехімічні способи підтримки родючості ґрунтів за тривалого застосування органічного землеробства; знайти природні джерела підвищення родючості ґрунтів; моделювання й прогноз властивостей і родючості ґрунтів за різних сценаріїв органічного землеробства.

Таким чином, Україна має потенційну порівняльну перевагу у виробництві органічної продукції серед інших країн Європи. Розвиток органічного землеробства дає великі можливості фермерам та товаровиробникам у реалізації органічної продукції на закордонних ринках. Експорт вітчизняної органічної продукції у європейські країни може принести досить хороші прибутки українським аграріям, а ті отримають ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва як органічної, так і традиційної продукції, збільшуючи тим самим пропозицію вітчизняних товарів на внутрішньому ринку.

Вивчення особливостей розвитку органічного землеробства в Україні дало можливість на основі SWOT-аналізу визначити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози його функціонування, що зображено на рис. 1. Зауважимо, що проведення SWOT-аналізу в цьому випадку має велике не лише аналітичне значення, але й превентивне, оскільки виявлення можливостей і загроз розвитку органічного землеробства в Україні повинно забезпечити подальше перетворення можливостей на сильні сторони і не допустити

реалізації загроз шляхом вжиття відповідних заходів щодо їхнього попередження.

Оцінити вплив стратегічних чинників зовнішнього середовища на розвиток органічного землеробства необхідно, виділивши чинники зовнішнього середовища, визначивши ймовірність їх впливу на його функціонування та класифікувавши за позитивним чи негативним впливом (табл. 1, 2).

На основі табл. 1 побудована матриця сприятливих можливостей функціонування та розвитку процесів органічного землеробства в Україні (рис. 1).

Отже, в результаті побудови матриці можливостей розвитку органічного землеробства в Україні найсприятливішими будуть ті, які знаходяться у верхньому правому куті матриці (рис. 2), а саме можливості за номерами 3, 5, 6, 7 та 9. Саме їх потрібно буде включити до підсумкової таблиці SWOT-аналізу, а головне, розглянути їх як можливі напрями обраної стратегії розвитку вітчизняного органічного землеробства.

Розгорнутий аналіз можливих загроз зображено у табл. 3, на основі чого побудовано матрицю можливих загроз функціону-

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу процесу розвитку органічного землеробства в Україні

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> – значна площа необроблюваних сільськогосподарських угідь; – низький рівень орендної плати; – сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства; – задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства; – наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили; – обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили; – наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний); – наявний попит на екологічну продукцію. 	<ul style="list-style-type: none"> – незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства; – слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства; – низький рівень працевіддачі сільських жителів; – низький рівень розвитку мотиваційних чинників; – низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі; – низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу; – нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві; – наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції; – нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях; – низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства; – слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл.
<ul style="list-style-type: none"> – диверсифікація виробництва у сільському господарстві; – державна підтримка розвитку органічного землеробства (дотації); – зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції; – зміна в споживчих очікуваннях шляхом надання переваги українських споживачів вітчизняним продуктам харчування; – зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки; – вихід на нові закордонні продовольчі ринки; – впровадження нових виробничих технологій та методів управління; – розвиток туризму в регіоні, що збільшить попит на продовольчу продукцію; – розвиток кооперації господарств населення на селі. 	<ul style="list-style-type: none"> – інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство); – недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію; – розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємців і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети; – наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів; – неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства; – неплатоспроможність населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію.

Джерело: розроблено автором

вання вітчизняного органічного землеробства (рис. 1).

Вважаємо, що усі вищенаведені у матриці можливі загрози, а саме позиції 1–6, потрібно включити до підсумкової таблиці SWOT-

аналізу та розглянути їх як можливі загрози функціонування органічного землеробства.

Для закінчення стратегічного аналізу щодо перспектив розвитку органічного землеробства в Україні варто показати взаємозв'язок

Таблиця 2

Аналіз можливостей розвитку органічного землеробства в Україні

№ з/п	Фактори	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
		Вис. (7–10)	Сер. (4–6)	Низ. (1–3)	Вис. (7–10)	Сер. (4–6)	Низ. (1–3)
1.	Диверсифікація виробництва у сільському господарстві			3		4	
2.	Державна підтримка розвитку органічного землеробства			3	8		
3.	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції		5		7		
4.	Зміна в споживчих очікуваннях шляхом надання переваги українських споживачів вітчизняним продуктам харчування			3		5	
5.	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки		5		8		
6.	Вихід на нові закордонні продовольчі ринки	9			8		
7.	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління		6		7		
8.	Розвиток туризму в регіоні, що збільшить попит на продовольчу продукцію			4		6	
9.	Розвиток кооперації господарств населення на селі		6		8		

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Аналіз можливих загроз розвитку органічного землеробства в Україні

№ з/п	Фактори	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
		Вис. (7–10)	Сер. (4–6)	Низ. (1–3)	Вис. (7–10)	Сер. (4–6)	Низ. (1–3)
1.	Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництва із низькими витратами		6			6	
2.	Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію		5			5	
3.	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети	7			10		
4.	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів		6			5	
5.	Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства	7			8		
6.	Неплатоспроможність населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію		6		9		

Таблиця 4

Матриця SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства

Складові SWOT-аналізу	Можливості зовнішнього середовища	Загрози зовнішньому середовищу
	А. Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції	а) Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство)
	Б. Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки	б) Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію
	В. Вихід на нові закордонні продовольчі ринки	с) Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємців і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети
	Г. Впровадження нових виробничих технологій та методів управління	д) Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів
	Д. Розвиток кооперації господарств населення на селі	е) Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства ф) Неплатоспроможність населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію
Сильні сторони	SO-стратегії	ST-стратегії
1. Значна площа необроблюваних сільськогосподарських угідь	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство) (а)
2. Низький рівень орендної плати	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б); розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів (д)
3. Сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б)	Сприяння розвитку неорганічного землеробства (а)
4. Задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції (А)	Впровадження жорстких державних норм щодо викидів у навколишнє середовище (с)
5. Наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади та населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (с)

6. Обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г); розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів на кваліфіковану робочу силу з України (d)
7. Наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний)	Вихід на нові закордонні продовольчі ринки (В)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємців і населення та іноземних компаній, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (с)
8. Наявний попит на екологічну продукцію	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Значна вартість сертифікованої органічної продовольчої продукції, що призведе до скорочення її попиту (f)
Слабкі сторони	WO-стратегії	WT-стратегії
1. Незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів (d); неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства (e)
2. Слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г); розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання неорганічного виробництва (a)
3. Низький рівень працевіддачі сільських жителів	Впровадження нових виробничих технологій, методів управління, зокрема методів мотивації працівників (Г)	Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію (b)
4. Низький рівень розвитку мотиваційних чинників		Неплатоспроможність населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію (f)
5. Низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б); розвиток агротуризму в регіоні (Б)	Інформування населення щодо екологічної продукції (b); подолання розбіжності у пріоритетах розвитку органічного землеробства в органах державної влади с/г підприємств та населення (с)
6. Низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу	Залучення іноземних кредитних установ і банків (Б)	Недосконалість законодавства у сфері органічного землеробства (с)
7. Нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів (d)
8. Наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції	Сприяння розвитку кооперації господарств населення на селі, використання зарубіжного досвіду ведення органічного землеробства (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів, скорочення виробництва органічної продукції (d), (f)

Продовження таблиці 4

9. Нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	
10. Низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції, субсидування та агрокредитування сфери органічного землеробства (А)	Швидке зростання неорганічного виробництва (а)
11. Слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл	Розвиток інфраструктури шляхом державної підтримки та підтримки іноземних інвесторів (А), (Б), (с)	

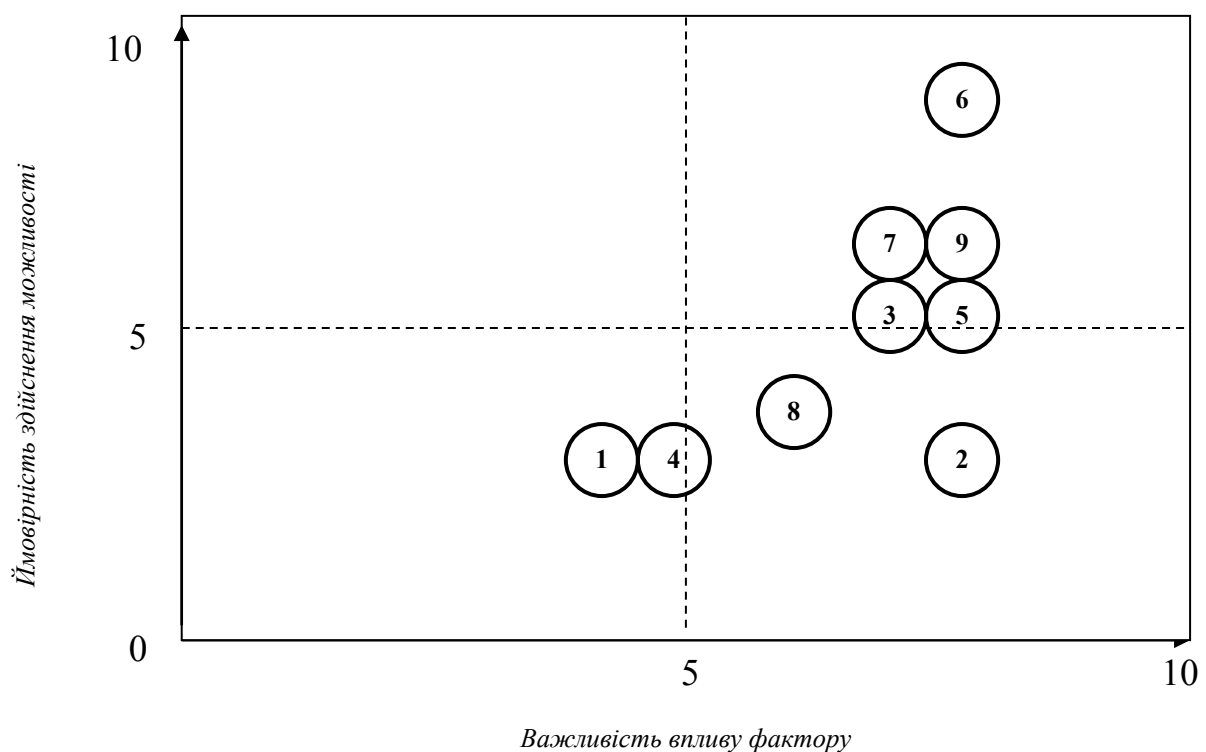


Рис. 1. Матриця сприятливих можливостей розвитку органічного землеробства в Україні

між зовнішніми чинниками (можливостями та загрозами) та потенціалом сфери органічного землеробства (сильними та слабкими сторонами). Тобто наступним кроком є побудова таблиці SWOT-аналізу з SO-, ST-, WO- та WT-стратегіями (табл. 4).

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши детально матрицю SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства, тобто SO-, ST-, WO-, WT-напрями, вважаємо за доцільне обрати не стратегію зростання, а *стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства*, що дасть можливість в подальшому втілити її у життя за допомогою таких стратегічних напрямів.

1) Запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно з нормами ЄС, оскільки сьогодні така процедура є відсутньою. Щоправда, українська сертифікаційна компанія «Органік Стандарт» сертифікує українських виробників відповідно до «Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн», рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

2) Формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства, оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможливорює організацію системи акредитації та унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню України

як експортера органічної продукції на міжнародному ринку.

3) Розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) із вищими навчальними закладами, науково-дослідними установами, провідними агрофірмами, міжнародними організаціями та іншими підприємствами й установами, що володіють передовими досягненнями в галузі аграрної науки. Інформування суспільства у простій і доступній формі про можливості,

переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

4) Розробка концепції просування товару (органічної продукції) споживачам, що передбачатиме підвищення поінформованості споживачів про шкідливий вплив на здоров'я продукції рослинництва і тваринництва, яку отримують за допомогою «традиційних» технологій, популяризацію здорового способу життя, формування ефективних зв'язків з традиційними каналами збуту продукції, створення нових каналів реалізації органічної продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Доповідь і Рекомендації з органічного сільського господарства Вашингтон / Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/USDAOrgFarmRpt.pdf> (8/23/07).
2. Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 3 вересня 2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 332

Державна підтримка соціально-економічного становища молоді як однієї з категорій економічно активного населення

Станіславчук Н.О.

аспірант,

викладач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

У статті розглянуто соціально-економічне становище молоді, визначено основні проблеми молоді як однієї з категорій економічно активного населення в Україні. Проаналізовано вітчизняну політику з реалізації молодіжної підтримки. Узагальнено світовий досвід соціально-економічного захисту молоді. Запропоновано шляхи удосконалення державної системи соціально-економічної підтримки молоді.

Ключові слова: державна молодіжна політика, фінансове забезпечення, молодіжне безробіття, доступне житло, кредитування, економічно активне населення.

Станіславчук Н.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ МОЛОДЕЖИ КАК ОДНОЙ ИЗ КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрено социально-экономическое положение молодежи, определены основные проблемы молодежи как одной из категорий экономически активного населения в Украине. Проанализирована отечественная политика по реализации молодежной поддержки. Обобщен мировой опыт социально-экономической защиты молодежи. Предложены пути совершенствования государственной системы социально-экономической поддержки молодежи.

Ключевые слова: государственная молодежная политика, финансовое обеспечение, молодежная безработица, доступное жилье, кредитование, экономически активное население.

Stanislavchuk N.O. STATE-OWNED SUPPORT SOCIO-ECONOMIC SITUATION OF YOUTH AS ONE OF THE CLASSES OF THE ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION

The article considers the socio-economic situation of young people, identifies the main problems of youth as one of the categories of economically active population in Ukraine. The author of the article is an anthology of the meeting of the youth in the field of youthful adherence. A review of foreign experience of social and economic protection of young people has been carried out. The ways of improving the state system of social and economic support of youth are suggested.

Keywords: state youth policy, financial security, youth unemployment, affordable housing, lending, economically active population.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Молоде покоління є потенціалом соціально-економічного відродження України, тому актуальним є аналіз реалізації державної молодіжної політики, збільшення фінансового забезпечення, пошуку нових джерел фінансування видатків на молодіжні програми та заходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реалізації державної підтримки соціально-економічного становища молоді та фінансування державної молодіжної політики присвячені роботи багатьох науковців, таких як, зокрема, М.П. Бублій, Т.Й. Буда, М.Ф. Головатий, І.В. Палій, Н.В. Подобєд, І.В.Ткачук, Ю.Г. Рубан, Б.Г. Савченко, В.В. Цветков, О.О. Яременко, П.О. Шестопапов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні законодавче поле щодо підтримки молоді майже сформовано, але, на жаль, не виконується повною мірою. Для забезпечення умови соціального, життєвого старту молоді в питаннях праці, створення і зміцнення сім'ї, забезпечення охорони здоров'я бракує проектів, цільових програм. На регіональному рівні молодіжна політика має незначне фінансове забезпечення, не вистачає кваліфікованих фахівців в цій галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є огляд сучасних проблем української молоді, аналіз державної підтримки та світового досвіду соціально-економічного захисту молоді, пропонування

шляхів удосконалення державної молодіжної політики, спрямованої на подолання кризових явищ у цій сфері.

Досягнення мети дослідження передбачає виконання таких завдань:

- 1) аналіз становища молоді України як економічно активного населення;
- 2) характеристика державної молодіжної політики;
- 3) дослідження та узагальнення світового досвіду реалізації молодіжної підтримки;
- 4) виявлення особливостей формування та розвитку молодіжного сектору ринку праці України;
- 5) аналіз сучасних тенденцій молодіжного житлового кредитування;
- 6) розробка шляхів удосконалення системи соціально-економічної підтримки молоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. Молодіжна політика в Україні формувалась упродовж років незалежності в Україні та є системою заходів організаційно-управлінського, правового, фінансово-економічного, освітнього, інформаційного характеру, спрямованих на покращення життєдіяльності молодого покоління.

Згідно з даними Всеукраїнського соціологічного дослідження «Цінності української молоді», проведеного Центром незалежних соціологічних досліджень «ОМЕГА» у 2016 р., основними проблемами, які турбують молоддь, є стан економіки в країні (63,3%), загальне падіння рівня життя населення (60,0%), проблема працевлаштування (52,0%), корупція та некомпетентність влади (50,5%), а також військові дії на Сході України (49,2%) [1].

Ставлення держави до молодіжної політики відображається в настроях молоді. Згідно з дослідженнями у 2016 р. 62,7% молодих українців віком від 14 до 24 років не відчували підтримки з боку держави. Найістотнішу підтримку з боку держави відчувала молоддь столиці України та Західного регіону, а також особи віком 20–24 років (табл. 1).

42,4% молоді вважають, що сама молоддь має вирішувати молодіжні проблеми в країні. Також молоді люди вважають, що громадські молодіжні об'єднання (19,7%) та центральні й місцеві органи виконавчої влади (8,8%) можуть бути корисними у вирішенні проблем молоді [1, с. 82].

Реалізація політики з підтримки молоді здійснюється через Міністерства молоді та спорту та фінансування державних програм. В 2017 р. річний бюджет фінансування програм Міністерства молоді та спорту сягнув

позначки у 2 млрд. грн. За останні 2 роки бюджетне фінансування заходів державної політики, які здійснює відомство, зросло удвічі. На здійснення заходів державної політики у молодіжній сфері та національно-патріотичного виховання передбачено 27,5 млн. грн. [2].

В економічно розвинених європейських країн метою молодіжної політики є сприяння безконфліктній інтеграції молоді як повноцінної свідомої особи в суспільство, а саме здобуття освіти, опанування професійними навичками, засвоєння своїх права та обов'язків, суспільне та етичне виховання.

Німецька система молодіжної політики визнається однією з найдорожчих та найкращих в Європі. До 60% витрат на реалізацію молодіжних програм в Німеччині припадає на комунальний рівень (близько 10% комунального бюджету), а 35% – на земельний. Це дає змогу надавати допомогу молодим людям більш адресно, з урахуванням локальних і регіональних соціально-економічних реалій і потреб [3, с. 126].

У Великій Британії створені і діють молодіжні служби, які планують свою діяльність, визначаючи потреби молоді кожної конкретної громади шляхом проведення локальних соціально-економічних досліджень індивідуальних бесід з молоддю, а також розробляються програми для молоді.

В західних країнах ефективним механізмом реалізації молодіжної політики є довгострокові стратегії розвитку, середньострокові та короткострокові молодіжні програми. Під час реалізації молодіжних програм акцент робиться на зусиллях місцевих органів влади, які більше наближені до конкретних споживачів і враховують особливості конкретної території, де реалізується молодіжна політика.

Ресурсне забезпечення є істотним для провадження молодіжної політики. Практично всі країни зіштовхнулися з необхідністю збільшення кількості фінансових ресурсів на реалізацію молодіжної політики. Зі світового досвіду уряди країн найчастіше використовують такі фінансово-економічні заходи: бюджетне фінансування; гранти, кредити, субсидії для молоді; податкові пільги; добровільні майнові внески фізичних і юридичних осіб; виділення соціальних засобів для приватних підприємств. Окрім того, все більшого значення набувають позабюджетні і додаткові джерела фінансування міжнародних організацій, таких як, зокрема, Рада Європи, Європейський Союз, Організація Об'єднаних Націй,

Всесвітня організація охорони здоров'я, Європейська асоціація молодіжної інформації і консультування.

На думку більшості опитаної молоді, підвищення розмірів допомоги на дітей (63,5%) і надання молодим сім'ям кредитів на будівництво та придбання житла (56,1%) є найнеобхіднішими заходами з боку держави задля допомоги молодим сім'ям. Крім того, молодь вважає, що держава повинна розширити та покращити роботу мереж дошкільних закладів (31,3%), надавати разову матеріальну допомогу малозабезпеченим сім'ям (24,2%), а також земельні ділянки і кредити для ведення особистого господарства (20,9%), кредити на придбання предметів довготривалого використання (20,7%), а також скорочувати робочий день або робочий тиждень батькам (20,6%) (табл. 2).

Важливим показником життєвого рівня молодих сімей є стан забезпечення належними умовами проживання. В Україні діє Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. За звітні роки його діяльності на початок 2016 р. ним було надано 10 450 пільгових довготермінових кредитів, зокрема 861,357 млн. грн. за рахунок коштів державного бюджету і 393,889 млн. грн. за рахунок коштів місцевих бюджетів [4].

У 2017 р. Кабінет Міністрів України збільшив статутний капітал Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву на 28 млн. грн. Крім того, на пільгові житлові кредити місцевими бюджетами всіх рівнів у цьому році передбачено ще 101,9 млн. [5].

У Європі на соціальні житлові програми виділяються значні кошти: від 0,1–0,3 ВВП в Італії та Греції до 1,2–1,4% у Фінляндії, Данії та Австрії [6].

Для забезпечення доступним житлом у Західній Європі, Азії та Америці діє чимало житлових програм, які є частиною ширших програм розвитку будівельної галузі. В багатьох країнах паралельно діють як програми доступного житла, спрямовані на ширші верстви населення, так і програми соціального житла, спрямовані на малозабезпечені та соціально вразливі категорії громадян.

Під час вивчення цієї проблеми привертає увагу насамперед американська схема будівництва доступного житла, яка характеризується регульованим урядом США іпотечним кредитуванням. Соціальні програми зводяться до пільгового кредитування соціально вразливих груп населення. Іпотечні кредити, видані на первинному ринку, сек'юритизуються на вторинному шляхом випуску іпотечних боргових цінних паперів.

Таблиця 1

Розподіл відповідей на питання «Чи відчуваєте Ви особисто будь-яку підтримку молоді з боку держави?»,%

	Центр	Північ	Схід	Південь	Захід	Київ
Ні	63,7	77,6	57,8	52,0	70,6	54,7
Дуже незначну	24,9	15,1	34,3	20,9	32,0	29,1
Важко відповісти	7,0	5,3	4,9	5,2	7,8	9,3
Так, істотну	4,5	2,0	3,1	3,3	8,2	7,0

Джерело: [1, с. 81]

Таблиця 2

Розподіл відповідей на запитання «Які види допомоги молодій сім'ї з боку держави Ви вважаєте найбільш необхідними?»,%

Підвищення розмірів допомоги на дітей	63,5
Надання молодим сім'ям кредитів на будівництво, на придбання житла	56,1
Розширення та покращення роботи мережі дошкільних закладів	31,3
Разова матеріальна допомога малозабезпеченим сім'ям	24,2
Надання земельних ділянок і кредитів для ведення особистого господарства	20,9
Надання кредитів на придбання предметів довготривалого використання	20,7
Скорочення робочого дня або робочого тижня батькам	20,6
Інше (допомога з пошуком роботи, покращення медичної допомоги для дітей, психологічний супровід)	0,6
Важко відповісти	8,3

Джерело: [1, с. 19]

На вторинному ринку частка іпотечних цінних паперів держави складає 90%. Кредити в США отримуються на термін від 3 до 30 років на 70% вартості нерухомості. Процентна ставка коливається від 2,5% до 8%.

У Великій Британії значна частина британської молоді розв'язує свої житлові проблеми шляхом покупки першого житла в межах Національної програми доступного житла державних житлових асоціацій.

У Франції державна підтримка будівництва й придбання громадянами (зокрема, молодими, які не є окремою пільговою категорією) житла здійснюється у формі державних іпотечних житлових кредитів (такі кредити надаються домогосподарствам з низьким рівнем доходів, держава встановлює максимальну відсоткову ставку, компенсуючи кредиторі різницю між нею і ринковою ставкою); іпотечних кредитів із нульовою відсотковою ставкою (надаються тільки домогосподарствам, які протягом двох останніх років не мали власного житла й дохід яких нижчий від встановленого значення). Крім пільгових кредитів, передбачено субсидії на поліпшення власного житла, яка може сягати 20% вартості поліпшення (до 2 тис. євро), та податкові пільги у вигляді зменшення ПДВ та різних податкових відрахувань.

В сучасних умовах вирішення житлової проблеми на підставі підвищення доступності житла для більшої частини населення та збільшення частки власників житла є найважливішим соціально-економічним завданням України.

Молоде населення є найперспективнішим ресурсом на ринку праці, носієм найновіших знань досягнень науки і техніки, генератором новаторських та креативних ідей. Для кожної країни надзвичайно велике значення має рівень зайнятості молоді як економічно активного населення.

Із загальної кількості безробітних 1,3 млн. осіб, або 78,5%, раніше працювали, а інші 0,4 млн. осіб шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи. До останньої категорії переважно належала молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів. Зокрема, серед таких безробітних у 2016 р. частка осіб віком 15–24 роки складала 83,0%, у віці 25–29 років – 13,6% [7, с. 8].

Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а саме 23%, віком 25–29 роки – 11,7%, а найнижчий – серед осіб віком 30–34 роки, а саме 8,9%.

Молодіжне безробіття та відсутність доступного житла є основною проблемою молоді. На сприяння продуктивній зайнятості молодих громадян спрямований Закон України «Про зайнятість населення», який вступив в силу з 1 січня 2013 р. Відповідно до Закону молодь має додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню: підприємствам, установам та організаціям з чисельністю штатних працівників понад 20 осіб встановлюється квота у розмірі 5 відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік; державна підтримка молодих спеціалістів, які працевлаштовуються на селі; передбачено стажування студентів вищих, учнів професійно-технічних навчальних закладів у роботодавців з відкриттям трудової книжки [8].

Результативною формою сприяння зайнятості молоді є розвиток підприємницької діяльності. Серед молоді, що проживає у місті, особи, які займалися підприємницькою діяльністю, складають 1,5%, у сільській місцевості – 1,3% [1].

Міжнародна практика регулювання ринку робочої сили володіє значним арсеналом заходів, що використовуються залежно від рівня економічного розвитку країни і цілей економічної політики, які можуть та мають бути використані в процесі реформування економіки в нашій країні.

Аналізуючи досвід вирішення проблем зайнятості молоді в Польщі, слід відзначити, що у цій країні дуже активно діють організації роботодавців, такі як Конфедерація польських роботодавців, Польська конфедерація приватних роботодавців, Business Centre Club, селянські профспілки. Представники даних організацій беруть активну участь у законодавчо-правовій сфері щодо діяльності підприємств, податкового ринку й ринку праці та сприяють підтримці молоді на відповідних сегментах ринку праці.

У Великобританії особлива увага приділяється стимулюванню самозайнятості населення, стимулюванню розвитку малого і середнього бізнесу. За підтримки муніципальних властей безробітні можуть заснувати власний бізнес або у вигляді мікрофірм (традиційних приватних малих підприємств, які обслуговують місцевий ринок), або у вигляді підприємств третього сектору (підприємств кооперативного типу, створених особами місцевої общини за допомогою або фондів взаємодопомоги, або пожертв неурядових організацій) [9, с. 163].

Як засвідчує досвід Франції, 1/4 усіх фірм, що утворилися за останні роки, фінансувалися за рахунок коштів державного страхування з безробіття [9, с. 162]. Тому доцільним в Україні є започаткування виплат молодим безробітним усієї суми дотації з безробіття за максимальний термін за умови відкриття ними власної справи, що сприяло б створенню нових робочих місць.

Актуальною для молодих українських підприємців є проблема належного кредитування з боку держави. З огляду на зарубіжний досвід, де молодий підприємець має можливість розпочати власний бізнес за підтримки з боку держави, слід сказати, що в Україні цього бракує.

Молодіжне безробіття сьогодні є проблемою України, яка потребує негайного вирішення з вивченням та запозиченням досвіду інших країн, впровадженням сумісних зусиль з боку державних органів та громадських організацій у боротьбі з цими суспільними явищами.

Висновки з цього дослідження. Подальший розвиток України найбільшою мірою залежить від забезпечення гідних умов для життєдіяльності молоді. Отже, в умовах модернізації економіки, інноваційних технологій, зростаючих вимог до людського капіталу державна молодіжна політика повинна стати інструментом розвитку й перетворення, прогресу країни. Першочерговими завданнями держави є створення сприятливого бізнес-клімату, сприяння започаткуванню власної справи, підтримка підприємницьких ініціатив молоді шляхом пільгового державного кредитування, запровадження ефективних механізмів партнерства та взаємодії з громадськими і благодійними організаціями, державне методичне та фінансове сприяння діяльності молодіжним організаціям, залучення коштів місцевих бюджетів та позабюджетних коштів для фінансування молодіжних програм, стимулювання нових механізмів та пошук нових джерел фінансування реалізації молодіжного напрямку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соціологічне дослідження «Цінності української молоді» (повний звіт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dsmsu.gov.ua/media/2016/11/03/23/Zvit_doslidjennya_2016.pdf.
2. Розподіл видатків держбюджету на 2017 р. / Міністерство молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/29163>.
3. Подобед Н.В. Міжнародний досвід реалізації молодіжної політики та можливості його застосування в Україні / Н.В. Подобед // Економіка та держава. – 2011 – № 9. – С. 125–127. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/9_2011/37.pdf.
4. Динаміка розвитку молодіжного житлового кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/cms/pilgoviy-kredit/statistika.html>.
5. Кабінет Міністрів збільшив статутний капітал Держмолодьжитла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/news/novini/kabinet-ministriv-zbilshiv-statutniy-kapital-derjmolodjitla.html>.
6. Програми доступного житла: європейський досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/news/npart/programi-dostupnogo-jitla-evropeyskiy-dosvid.html>.
7. Ринок праці у 2016 р. : доповідь / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Про зайнятість населення : Закон України / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 24. – Ст. 243. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
9. Буда Т.Й. Запозичення позитивного світового досвіду вирішення проблем зайнятості молоді в Україні / Т.Й. Буда // Інноваційна економіка – 2013. – № 4. – С. 161–165.
10. Шестопапов П.О. Зарубіжний досвід державної політики у сфері іпотечного кредитування молодіжного житлового будівництва / П.О. Шестопапов // Вісник Національної академії державного управління. – С. 323–332. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-41.pdf>.
11. Бублій М.П. Соціальний захист молоді як однієї з категорій економічно активного населення / М.П. Бублій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/03.pdf>.

Державна підтримка малого бізнесу як чинник соціальної політики держави

Табінський В.А.

доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення
Університету митної справи та фінансів

Калашник М.В.

студент фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

Калмиков Д.В.

студент фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

У статті досліджено сучасний стан малого бізнесу в Україні. Також у статті проаналізовано правові засади підтримки малого бізнесу в контексті регіоналізації державного управління економікою. Визначено правові засади підтримки малого бізнесу на наднаціональному, державному та регіональному рівнях. В результаті дослідження запропоновано шляхи подолання проблем підтримки державою малого бізнесу.

Ключові слова: бізнес, малий бізнес, державне управління економікою, державна підтримка.

Tabinsky V.A., Kalashnik N.V., Kalmykov D.V. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В статье исследовано современное состояние малого бизнеса в Украине. Также в статье проанализированы правовые основы поддержки малого бизнеса в контексте регионализации государственного управления экономикой. Определены правовые основы поддержки малого бизнеса на государственном и региональном уровнях. В ходе исследования найдены способы решения проблем поддержки государством малого бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, государственное управление экономикой, государственная поддержка.

Tabinsky V.A., Kalashnik N.V., Kalmykov D.V. STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS AS A FACTOR OF SOCIAL POLICY OF THE STATE

The article analyzes the current state of small business in Ukraine. The article also analyzed the legal basis to support small businesses in the context of regionalization of state economic management. Defined legal basis to support small businesses at the supranational, national and regional levels. During the research, ways to solve problems of state support for small businesses.

Keywords: business, small business, public administration, economics, government support.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних європейських країнах малий бізнес виступає основою соціально-економічного розвитку, він є середнім класом, який є базою для стабільного розвитку економіки. Діяльність малого бізнесу орієнтована перш за все на місцевий ринок, тому він має виступати базою для формування раціональної структури місцевої економіки та сприяти розвитку конкретного регіону. За таких умов логічним та доречним є питання наділення регіональних та місцевих органів влади повноваженнями щодо підтримки та стимулювання розвитку підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження природи малого бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи держав-

ного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених, як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці. Н.І. Галан розглядала основні напрями державної підтримки малих та середніх підприємств в Європейському Союзі. О.А. Кириченко сформулював стратегію розвитку малого бізнесу в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження функціонування деяких аспектів державної підтримки малого бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим завданням державної влади є забезпечення інтересів населення, досягнення його добробуту. Соціальну політику можна визначити як діяльність держави й інших суспільних інститутів, спрямовану на прогресивний розвиток соціальної сфери, вдосконалення умов, способу і якості життя людей, забезпечення певної частини їхніх життєвих потреб, надання громадянам необхідної соціальної підтримки, допомоги і захисту. Одним із напрямів соціальної політики слід вважати підтримку держави малого бізнесу.

Кінцевий результат державної соціальної політики досягається завдяки діяльності не тільки держави та її інститутів, але й інших суб'єктів, що здійснюють власну соціальну політику, яка так чи інакше співпадає з державною в рамках наявного правового поля [1].

При цьому важливо зазначити, що у низки суб'єктів соціальної політики ключова роль належить саме державі, оскільки інші приватні суб'єкти державної соціальної політики виступають як інститути досягнення поставлених державою цілей і функціонують у рамках, заданих державою. Таким чином, держава для досягнення своїх цілей діє через багатьох суб'єктів різних видів діяльності, які можуть вважатися суб'єктами державної соціальної політики тільки тією мірою, якою вони забезпечують поставлені державою соціальні цілі.

Основні зусилля держави в реалізації соціальної політики зосереджені на забезпеченні соціальної стабільності суспільства, його соціальної безпеки. Саме малий бізнес значною мірою сприяє мінімізації соціальної напруги, соціальних конфліктів і суперечностей у суспільстві, стає інструментом забезпечення та гарантування соціальних стандартів життя, що є одним із завдань формування дієвої, активної, конструктивної державної соціальної політики. Партнерство держави та малого бізнесу дасть змогу зміцнити інститути державності, вирішити низку соціальних проблем у частині зниження рівня безробіття, подолання зубожіння населення.

Заходи державної підтримки малого підприємництва поділяються на 2 види впливу: прямий і непрямий. До прямого впливу можна віднести, наприклад, безпосереднє введення податкових пільг для малих та середніх фірм, виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування їх перспективних інвестиційних проектів, надання у безоплатне користування або оренду малим підприємствам державного майна [2].

Непряма підтримка малих підприємств здійснюється державою опосередковано, тобто через стимулювання великих і середніх корпорацій, банків, страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм). До непрямого виду можуть відноситися такі форми підтримки, як виділення субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням як преміювання за високий рівень розвитку малого підприємництва.

До функціонального напрямку державної підтримки можна віднести три види підтримки: організаційно-маркетингову, фінансово-податкову і майнову. Перший із перерахованих видів підтримки охоплює заходи, пов'язані з регламентуванням діяльності малих підприємств, а також зі створенням різних структур, що надають послуги малому бізнесу. До них належать, наприклад, спрощена реєстрація суб'єктів малого підприємництва, надання маркетингової інформації на пільгових засадах, проведення консалтингу і аудиту. До фінансово-податкового виду підтримки відносяться різні форми прямого і непрямого фінансування малого бізнесу і застосування податкових важелів для стимулювання його розвитку. В цю групу входять надання податкових і митних пільг, стимулювання банків і страхових компаній до кредитування або страхування малих підприємств; фінансові і податкові форми державної підтримки малого підприємництва.

Майновий вид підтримки малого бізнесу передбачає активне залучення в цей процес державної і муніципальної власності (до того ж не лише матеріальної, але й інтелектуальної); наприклад, впровадження на малих та середніх підприємствах нових технологій, проведення лізингових операцій, застосування гарантійних механізмів із використанням державного майна [2].

Внутрішні проблеми можуть часто вирішуватися самими малими підприємствами на місцевому рівні, подолання багатьох зовнішніх бар'єрів вимагає дій з боку держави на регіональному рівні. Одна з основних труднощів у розв'язанні «зовнішніх» проблем полягає у тому, що заходи, прийняті різними державними установами в підтримку малого підприємства, та плани/програми дії для їхнього впровадження зазвичай погано скоордино-

вані. Важко розділити відповідальність за приведення в життя політики, коли функції виконавчої влади й розподіл компетенції в бюджетній, податковій, кредитно-фінансовій й тарифній сферах не складаються в єдину політику підтримки малого підприємництва. Тому державі вкрай необхідно сконцентруватися на усуненні протиріч між різними установами (регіональними, секторальними, галузевими), що мають відношення до малого бізнесу [3, с. 146].

Політика держави щодо малого бізнесу виявляється, по-перше, у створенні законодавчої основи функціонування малих підприємств, а по-друге, у формуванні громадської думки щодо цього важливого сектору економіки держави.

Згідно зі статистичними даними стану малого підприємництва в розвинених країнах з найбільшою часткою та даними за ступенем фінансової підтримки найбільш популярним заходом державної підтримки малого підприємства практично у всіх країнах виступає надання державних гарантій за кредитами малому бізнесу. Практично всі країни, вказані в табл. 1 (за винятком Ірландії і Нової Зеландії), мають свої державні гарантійні програми.

Таким чином, аналіз міжнародної практики державної підтримки малого бізнесу в розвинених країнах дає змогу окреслити такі тенденції.

1) уряди більшості країн світу розглядають сприяння розвитку сегменту малого бізнесу як основу державної економічної політики, щорічно ініціюють численні державні програми вартістю в десятки мільярдів доларів;

2) ключовими інструментами підтримки виступають фінансова та інфраструктурна, консалтингова, інформаційна підтримка, сприяння експорту;

3) пріоритетними цілями програм підтримки малого бізнесу виступають створення нових підприємств, підтримка інновацій і використання нових технологій, підвищення конкурентоздатності продукції, особливо на світових ринках, створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів і галузей.

Сьогодні в Україні практично відсутня цілісна державна політика щодо підтримки і розвитку малих підприємств як система послідовних та взаємопов'язаних кроків з чітко визначеними завданнями, напрямками й очікуваними результатами. Дії органів публічної влади демонструють недостатнє усвідомлення значення малих підприємств для національної економіки, а проявами цього є непослідовність та несистемність рішень, які ними приймаються.

Нижче сформульовано та подано пропозиції щодо системи політичних заходів та кроків у сфері підтримки розвитку малих підприємств. Пропозиції щодо основних засад державної

Таблиця 1

Державна політика підтримки малого бізнесу, яка стосується підвищення доступності фінансування

Заходи державної підтримки МСБ	Держава
Збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій за кредитами МСБ	Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Південна Корея, Словаччина, Словенія, США, Таїланд, Угорщина, Фінляндія, Чилі, Швейцарія
Надання особливих умов за гарантіями для стартап-бізнесу	Данія, Канада, Нідерланди
Збільшення державних гарантій за експортними операціями	Великобританія, Данія, Іспанія, Канада, Нідерланди, Нова Зеландія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція
Збільшення частки прямого фінансування	Іспанія, Канада, Південна Корея, Сербія, Словенія, Угорщина, Чилі
Субсидування відсоткових ставок	Великобританія, Іспанія, Португалія, Росія, Туреччина, Угорщина
Податкові пільги, відстрочка платежів	Великобританія, Ірландія, Іспанія, Італія, Нова Зеландія, Росія, Франція
Об'єднання банків, які спеціалізуються на кредитуванні МСБ, зокрема ті, які кредитують МСБ з негативною відсотковою ставкою	Данія, Ірландія
Фондування Центральним банком кредитних організацій	Великобританія

Джерело: [4, с. 647]

політики спрямовано на вирішення (мінімізацію впливу) найгостріших проблем розвитку малих підприємств в Україні, визначених за результатами фахових досліджень у сфері малих підприємств та секторальних дискусій.

При цьому передбачається, що певна частина необхідних змін буде досягнута через ринкові механізми (економічну конкуренцію, саморегулювання професійних об'єднань, збалансування попиту та пропозиції), а також

через політичну волю самих суб'єктів малих підприємств до кардинальних реформ.

Відповідно до Конституції України правові засади і гарантії підприємництва, правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання визначаються виключно законами України (п. 8 ч. 1 ст. 92). Таким чином, саме закони складають основу правового регулювання підприємництва в Україні та врегульовують найважливіші правовідносини у цій сфері.

Таблиця 2

Пропозиції щодо системи політичних заходів та кроків у сфері підтримки розвитку малого бізнесу

Проблеми та перешкоди	Заходи (інструменти)	Ризики або обмеження
1. Нерівноправність відносин суб'єктів малих підприємств та органів публічної влади	1) чітке визначення повноважень органів публічної влади у відносинах з суб'єктами господарювання та способів (форм) здійснення таких повноважень; 2) чітка регламентація реєстраційних, дозвільно-погоджувальних процедур, порядку здійснення державного контролю (нагляду); 3) розширення сервісних і консультативних функцій та обов'язків органів публічної влади; 4) запровадження дієвого механізму консультацій органів публічної влади з представниками малих підприємств.	Протидія частини посадовців; орієнтованість системи на виявлення правопорушень та притягнення підприємців до відповідальності; брак позитивного досвіду участі малих підприємств у формуванні та реалізації державної політики
2. Поширеність корупції в органах публічної влади	1) розширення застосування декларативного принципу та принципу мовчазної згоди у відносинах суб'єктів господарювання з органами публічної влади; 2) чітка регламентація здійснення адміністративних процедур та порядку надання адміністративних послуг; 3) впровадження електронного врядування (зокрема, електронного цифрового підпису та електронних послуг).	Протидія корумпованих посадовців і підприємців; усталені в суспільстві корупційні традиції і механізми

Джерело: [6, с. 60]

Таблиця 3

Пропозиції щодо вдосконалення законодавчого регулювання основних аспектів малого бізнесу

Сфера законодавчого регулювання	Зміст пропонованих змін
Загальні засади підприємництва	спрощення порядку започаткування та припинення підприємницької діяльності; усунення невикористаних вимог, перепон, адміністративних обмежень; лібералізація та забезпечення стабільності договірних відносин
Державний нагляд (контроль)	уточнення та звуження повноважень органів державного нагляду (контролю) та їх посадових осіб; визначення чіткого порядку застосування адміністративних санкцій та заходів; посилення правових гарантій для суб'єктів господарювання під час здійснення заходів державного нагляду (контролю)
Ліцензування та дозвільна діяльність	скорочення переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, та документів дозвільного характеру; спрощення та конкретизація порядку видачі ліцензій та документів дозвільного характеру

Сьогодні в Україні діє значна кількість законів, що врегульовують різні аспекти малих підприємств. Тому пропозиції щодо реформування законодавчих засад малих підприємств передбачають здебільшого внесення змін до чинних законів, а також скасування невиправданих (неефективних) регулювань.

Водночас пропозиції щодо прийняття нових законів передбачають цільове (точкове) нормативне втручання в нерегульовані правовідносини, які об'єктивно його потребують.

Цілями пропонованого втручання до законодавчого регулювання у сфері малих підприємств є:

- утвердження реальної свободи та спрощення умов здійснення підприємницької діяльності;

- побудова конструктивного партнерства держави (територіальних громад) та підприємців;

- усунення бюрократичних перепон, зменшення адміністративного впливу та фіскаль-

ного навантаження на суб'єктів малих підприємств;

- зниження монополістичного впливу великих підприємств на суб'єктів малих підприємств;

- захист малих підприємств від зловживань владними повноваженнями з боку органів публічної влади та їх посадових осіб.

Висновки з цього дослідження. Розвиток малого бізнесу в Україні є істотним недовикористаним резервом економічного зростання. Його активізація є одним з ключових пріоритетів регулювання соціально-економічного розвитку економіки України.

Отже, прискорення розвитку малого бізнесу в Україні може бути здійснено шляхом його зваженої та цілеспрямованої державної підтримки, особливості формування якої мають враховувати наявність великого попиту з боку потенційних реципієнтів та жорстку обмеженість ресурсів, що можуть бути використані для її формування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Мамикіна І.О. Сучасні реалії малого підприємництва в Україні: проблеми та перспективи / І.О. Мамикіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org>.
3. Кушнір М.О. Сучасні стратегічні орієнтири європейської регіональної політики / М.О. Кушнір // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1. – С. 146–149.
4. Лазур П.Ю. Новітні методи фінансування і кредитування діяльності малих і середніх підприємств / П.Ю. Лазур // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 221. – Т. 3. – С. 646–659.
5. Основные характеристики систем государственной-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран : мат. X Всерос. конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.giac.ru/analytics/?id=14>.
6. Тищенко О.П. Державне управління регіональним розвитком в умовах регіоналізації / О.П. Тищенко // Економіка: теорія та практика. – 2013. – № 1. – С. 59–67.
7. Україна в рейтингу “Doing Business – 2016”: прорив в сфері реєстрації на фоні стагнації інших напрямів дерегулювання : аналітична записка / Ю.Б. Іванов, А.О. Удовенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndc-ipr.org/media/documents/Proruv.pdf>.

УДК 330.36:332.1:338.242.4

Алокаційний ефект суб'єктів державного підприємництва для розвитку національної економіки: методичні та прикладні аспекти

Тинська І.І.

аспірант кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

У статті державне підприємництво розглянуто як один із визначальних факторів територіально-просторового розвитку національної економіки. Ідентифіковано регіони з максимальною та мінімальною питомою вагою державних підприємств у структурі організаційно-правових форм власності з метою виокремлення територій, потенційно придатних для апробації пілотних проектів зі створення різногалузевих регіональних кластерів. В контексті виявлених у процесі дослідження недоліків сформовано пропозиції щодо підвищення значимості державного підприємництва як інструмента держави з управління національною економікою, зокрема, на регіональному рівні, а також окреслено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: державне підприємництво, державна регіональна політика, приватизація, управління національною економікою, кластерний підхід.

Тынская И.И. АЛЛОКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье государственное предпринимательство рассмотрено как один из основополагающих факторов территориально-пространственного развития национальной экономики. Идентифицированы регионы с максимальным и минимальным удельным весом государственных предприятий в структуре организационно-правовых форм собственности с целью определения территорий, потенциально подходящих для апробации пилотных проектов по созданию разноотраслевых региональных кластеров. В контексте обнаруженных в процессе исследования недостатков сформированы предложения по повышению значимости государственного предпринимательства как инструмента государства по управлению национальной экономикой, в частности, на региональном уровне, а также намечены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: государственное предпринимательство, государственная региональная политика, приватизация, управление национальной экономикой, кластерный подход.

Tynska I.I. ALLOCATION EFFECT OF STATE ENTREPRENEURSHIP ENTITIES FOR NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT: METHODOICAL AND APPLIED ASPECTS

State entrepreneurship is considered as one of the determinative factors for territorial development of national economy in the article. Regions with maximum and minimum wages of state enterprises in the ownership structure were identified in order to propose potentially suitable territories for approbation of established regional wide specialized clusters as a pilot projects. According to discovered while investigation process disadvantages, proposals on how to improve the influence of state entrepreneurship as its instrument for managing national economy were formulated with defining perspectives of further studies.

Keywords: state entrepreneurship, state regional politics, privatization, management of national economy, cluster approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тривалий період часу реалізація державної економічної політики зводилася до необхідності досягнення планових макроекономічних показників, однак наслідки таких дій не проектувалися у галузево-секторальну і територіально-просторову площину. Попри це, державне підприємництво позиціонувалося як державний інструмент з управління національною економікою здебільшого на макрорівні, тобто ігнорувалася його поліфункціональна природа.

Неоднозначне розуміння місця та ролі державних підприємств у розвитку регіонів країни в період інтенсивних структурно-інституційних перетворень призвело до того, що акумульований ними економічний потенціал був розподілений державою нерівномірно. Подальше безпідставне та алогічне скорочення їх кількості, збереження високого рівня концентрації в межах окремих територій та консервація наявних регіональних диспропорцій соціально-економічного характеру несуть суттєву загрозу національній безпеці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моніторинг наукових праць вітчизняних (С. Біла [1], Е. Лібанова [2], А. Мельник [3], М. Мельник [4], О. Синютка [5]) та зарубіжних (Г. Дурантон [6], К. Кетельс [6], Е. Куценко [6], І. Ффоукс-Вільям [7]) вчених підтвердив важливість та дискусійність окресленої проблематики дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки й досі не вироблено єдиного підходу до визначення (вимірювання) алокаційного ефекту суб'єктів державного підприємництва, наслідків його впливу для розвитку регіонів і національної економіки загалом, доцільним є продовження наукових пошуків у вибраному напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на активізацію реформаційно-трансформаційних процесів всередині країни, одним із пріоритетних завдань критичної маси запланованих перетворень є необхідність чіткого окреслення функціонально-цільового навантаження державного підприємництва на регіональному рівні (виходячи з орієнтирів, затверджених в рамках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.), що вимагає проведення територіально-просторової діагностики пропорційності алокації державних підприємств (ДП) в регіонах України на основі статистичної оцінки кількості ДП; аналізу динаміки приватизації об'єктів державної форми власності у статистиці та динаміці; класифікації регіонів залежно від вихідних параметрів, що відображають зміну державної підприємницької активності у регіонах.

Отримані результати теоретично-емпіричних розвідок будуть використані під час аргументації сформованих пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності використання державного підприємництва щодо забезпечення конвергенції регіонів України за рівнем економічного розвитку з використанням інноваційних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередні практики з реформування державного сектору перш за все передбачали оптимізацію його масштабів шляхом скорочення кількості суб'єктів державного підприємництва в умовах відсутності узгодженої критеріальної бази відбору ДП до приватизації та концептуально обрмленої приватизаційної доктрини. Внаслідок цього утворилися так звані ефект колії, що обумовлює інерційне розміщення продуктивних сил державою з 1990-х рр. ХХ ст., а також алокаційний ефект (пози-

тивний/негативний) від збереження або продажу об'єктів державної власності, значимість якого була недооцінена під час реалізації державної регіональної, територіально-просторової та галузевої політики за останні 25 років.

Через вищезазначені прорахунки та неефективність урядових дій в країні виокремились два типи регіонів: з високим або низьким рівнем концентрації ДП [10]. Статистична інформація у табл. 1 підтверджує наявність географічних особливостей розміщення суб'єктів державного підприємництва, які виявляються у таких положеннях:

- середня питома вага ДП у структурній архітектоніці економіки регіонів є відносно стабільною величиною і становить 3,7% (причому Київській та Луганській областям);

- максимальне скупчення досліджуваних господарських одиниць знаходиться у м. Києві (21,5% у 2013–2015 рр.), коли мінімальне – у Волинській області (1,3% у 2013–2015 рр.);

- в окремих регіонах (Дніпропетровська, Харківська, Київська області та м. Київ) спостерігається незначне збільшення концентрації ДП за ступенем скорочення чисельності інших підприємницьких утворень;

- лише у Донецькій, Закарпатській, Луганській, Миколаївській, Сумській і Херсонській областях простежується спадна динаміка відносної та абсолютної величин показника кількості суб'єктів державного підприємництва;

- у Хмельницькій (1,5%) та Чернівецькій (1,6%) областях, попри зменшення числа ДП, їх питома вага у загальному підсумку не змінилася.

Графічна інтерпретація зміщення алокаційних центрів суб'єктів державного підприємництва представлена за допомогою математично-інженерної програми MathCad 15, яка дала змогу побудувати матрицю переваг з урахуванням фактору часу, коли значення показника питомої ваги ДП кожного із регіонів порівнюється за 2005–2008 рр. і 2013–2015 рр. (рис. 1).

Розглядалися також інші часові комбінації (2005–2008 рр./2009–2012 рр.; 2009–2012 рр./2013–2015 рр.), проте кінцевий результат виявився аналогічним до представленого на рис. 1, а тому сукупність регіонів-центрів зосередження ДП, котрі, згідно зі щорічними Моніторингами соціально-економічного розвитку регіонів стали осередками акумулювання виробничого, інвестиційного, фінансового та трудового потенціалу країни, упродовж 2005–2015 рр. знаходилася у квадранті Iq (м. Київ, Дніпропетровська, Доне-

Таблиця 1

Характеристика особливостей алокації державних підприємств
у статисті та динаміці в регіональному зрізі*

№ п/п	Перелік областей	2005–2008 рр. (р58)		2009–2012 рр. (р912)		2013–2015 рр. (р1315)	
		середня кількість	%	середня кількість	%	середня кількість	%
1	Вінницька	179	2,4	152	2,2↓	127	2,2
2	Волинська	93	1,2	87	1,3↑	76	1,3
3	Дніпропетровська	834	11,2	751	11,1↓	685	11,7↑
4	Донецька	898	12,0	770	11,4↓	553	9,5↓
5	Житомирська	119	1,6	100	1,5↓	95	1,6↑
6	Закарпатська	119	1,6	101	1,5↓	81	1,4↓
7	Запорізька	171	2,3	140	2,1↓	128	2,2↑
8	Івано-Франківська	102	1,4	80	1,2	71	1,2
9	Київська	288	3,8	270	4,0↑	234	4,0
10	Кіровоградська	105	1,4	95	1,4	85	1,5↑
11	Луганська	266	3,6	228	3,4↓	196	3,3
12	Львівська	420	5,6	372	5,5↓	323	5,5
13	Миколаївська	140	1,9	107	1,6↓	88	1,5↓
14	Одеська	392	5,2	356	5,3↑	293	5,0↓
15	Полтавська	135	1,8	122	1,8	102	1,7↓
16	Рівненська	150	2,0	129	1,9↓	120	2,0↑
17	Сумська	213	2,8	182	2,7↑	152	2,6↓
18	Тернопільська	172	2,3	138	2,0↓	115	2,0
19	Харківська	435	5,8	438	6,5↑	408	7,0↑
20	Херсонська	198	2,7	171	2,5↓	138	2,4↓
21	Хмельницька	112	1,5	98	1,5	86	1,5
22	Черкаська	151	2,0	117	1,7↓	105	1,8↑
23	Чернівецька	123	1,6	110	1,6	96	1,6
24	Чернігівська	103	1,4	79	1,2↓	69	1,2
25	м. Київ	1 269	16,9	1 278	18,9↑	1 261	21,5↑
26	м. Севастополь (тимчасово окупована територія)	55	0,7	50	0,7	29	0,5↓
27	АР Крим (тимчасово окупована територія)	234	3,1	220	3,3↑	142	2,4↓
28	Загалом	7 472	100	6 740	100	5 856	100

* кількість ДП для кожного із періодів часу розглядається як середньоварифметична величина

Джерело: сформовано та розраховано автором на основі [8]

цька, Львівська, Одеська, Київська, Харківська області) [9].

Зазначені території отримали статус метрополій з різновекторною функціональною спрямованістю (адміністративно-політичною (м. Київ, м. Одеса, м. Львів); економічною (м. Київ, м. Дніпро); інноваційно-креативною (м. Київ, м. Дніпро, м. Львів, м. Харків); комунікаційною (м. Київ; м. Одеса, м. Львів, м. Харків); культурно-інформаційною (м. Київ, м. Львів, м. Одеса)), зокрема за рахунок присутності низки великих ДП (ДП «Антонов» (м. Київ); ДП «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова»» (м. Дніпро); ПАТ «ХАРТРОН» (м. Харків); ПАТ «Турбоатом» (м. Харків); ДП Завод «Електроважмаш» (м. Харків); ПАТ «Азовмаш» (Донецька область)), які несуть системно-, бюджетно- та містоутворююче навантаження, мають стратегічне значення для розвитку національної економіки загалом і можуть слугувати прикладами позитивного алокаційного ефекту.

Спираючись на статистичні дані за 2015 р., можна сказати, що ранжування регіонів за

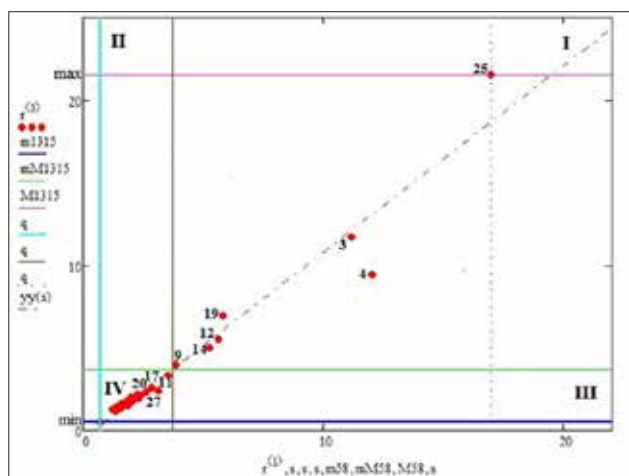


Рис. 1. Матриця переваг, що характеризує рівень алокаційної концентрації зареєстрованих у ЄДРПОУ державних підприємств у розрізі регіонів з урахуванням фактору часу

r_{58} , p_{1315} – виокремлені дослідженням часові періоди для порівняння значень параметра, що розглядається;
 $n = 1..27$ – кількість регіонів, нумерація яких відповідає загальнодержавним статистичним джерелам і стандартам;
 s , q – змінні, що відображають межі осей матриці.
 З переліку функцій програми MathCad 15 застосовано:
 $r = \text{augment}(n, r_{58}, p_{1315})$ – об'єднання матриць за визначені періоди часу;
 $r = \text{csort}(r, 1)$ – сортування рядів значень матриці з урахуванням фактору часу.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1 за допомогою графічного оператора програми MathCad15

рівнем концентрації ДП у більш деталізованому вигляді показує, що лише для 8 з них їх кількість перевищує 150 од., що, з одного боку, сприяє капіталізації економіки даних територій, підвищує відчуття соціального комфорту населення та дає змогу залучати більші обсяги інвестицій, адже держава особисто виступає гарантом повернення вкладених коштів (табл. 2).

Однак, незважаючи на очевидні вигоди, уникнути негативних алокаційних ефектів практично неможливо, особливо за умов внутрішньої конфронтації та геополітичної нестабільності. Так, у Донецькій області в 2015 р. було зафіксовано 563 ДП, діяльність яких нині блокується окупантами [8]. Така ж ситуація притаманна Луганській області (191 од.), що заважає державі забезпечувати населення суспільними благами достатньою мірою, підтримує основи національної безпеки країни і посилює залежність від зовнішньої фінансової допомоги для відновлення зруйнованої інфраструктури, виробничих комплексів та підтримки переселенців, які постраждали від неправомірних дій держави-агресора [9; 10].

Інститут власності як структуроутворюючий елемент економіки регіонів дає змогу гово-

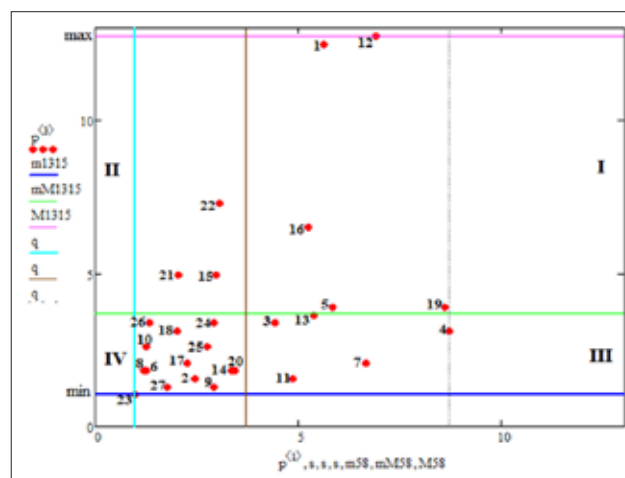


Рис. 2. Матриця переваг, що групує регіони країни відповідно до інтенсивності проведення приватизаційної реформи у 2005–2008 рр. і 2013–2015 рр.*

* r_{58} , p_{1315} – виокремлені дослідженням часові періоди для порівняння значень параметра, що розглядається;
 $n = 1..27$ – кількість регіонів, нумерація яких відповідає загальнодержавним статистичним джерелам і стандартам;
 s , q – змінні, що відображають межі осей матриці.
 З переліку функцій програми MathCad 15 застосовано такі:
 $r = \text{augment}(n, r_{58}, p_{1315})$ – об'єднання матриць за визначені періоди часу;
 $r = \text{csort}(r, 1)$ – сортування рядів значень матриць з урахуванням фактору часу.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 2 за допомогою графічного оператора програми MathCad15

Таблиця 2

**Групування регіонів відповідно до кількості представлених державних підприємств
в структурі їх економік у 2015 р.**

Кількість державних підприємств	Перелік регіонів
<i>Низький рівень концентрації</i>	
від 50 од. до 150 од.	Чернігівська (67 од.), Івано-Франківська (69 од.), Волинська (72 од.), Хмельницька (79 од.), Закарпатська (79 од.), Кіровоградська (81), Чернівецька (91 од.), Миколаївська (91 од.), Житомирська (92 од.), Полтавська (95 од.), Черкаська (103 од.), Тернопільська (112 од.), Вінницька (117 од.), Рівненська (117 од.), Запорізька (128 од.), Херсонська (138 од.), Сумська (146 од.) області*
<i>Високий рівень концентрації</i>	
від 151 од. до 250 од.	Луганська (191 од.) і Київська (227 од.) області
від 251 од. до 350 од.	Одеська (277 од.) і Львівська (308 од.) області
від 351 од. до 450 од.	Харківська область (401 од.)
від 451 од. і більше	Донецька (563 од.) і Дніпропетровська (669 од.) області, м. Київ (1246 од.)

* Дані по тимчасово окупованій території України (м. Севастополь, АР Крим) відсутні.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Таблиця 3

**Динаміка приватизації державних підприємств у розрізі регіонів України
за відповідні періоди часу***

№ п/п	Перелік областей	2005–2008 рр. (р98)		2009–2012 рр. (р912)		2013–2015 рр. (р1315)	
		од.	%	од.	%	од.	%
1	Вінницька	131	5,6	93	11,6↑	48	12,5↑
2	Волинська	57	2,4	14	1,8↓	6	1,6↓
3	Дніпропетровська	103	4,4	36	4,5↑	13	3,4↓
4	Донецька	203	8,7	40	5,0↓	12	3,1↓
5	Житомирська	136	5,8	17	2,1↓	15	3,9↑
6	Закарпатська	29	1,2	25	3,1↑	7	1,8↓
7	Запорізька	155	6,6	25	3,1↓	8	2,1↓
8	Івано-Франківська	28	1,2	6	0,8↓	7	1,8↑
9	Київська	68	2,9	13	1,6↓	5	1,3↓
10	Кіровоградська	29	1,2	7	0,9↓	10	2,6↑
11	Луганська	113	4,8	28	3,5↓	6	1,6↓
12	Львівська	161	6,9	90	11,3↑	49	12,7↑
13	Миколаївська	125	5,4	49	6,1↑	14	3,6↓
14	Одеська	78	3,3	23	2,9↓	7	1,8↓
15	Полтавська	69	3,0	58	7,3↑	19	4,9↓
16	Рівненська	122	5,2	13	1,6↓	25	6,5↑
17	Сумська	53	2,3	20	2,5↑	8	2,1↓
18	Тернопільська	47	2,0	19	2,4↑	12	3,1↑
19	Харківська	200	8,6	60	7,5↓	15	3,9↓
20	Херсонська	80	3,4	21	2,6↓	7	1,8↓
21	Хмельницька	47	2,0	10	1,3↓	19	4,9↑
22	Черкаська	71	3,0	25	3,1↑	28	7,3↑
23	Чернівецька	23	0,9	4	0,5↓	4	1,0↑
24	Чернігівська	68	2,9	18	2,3↓	13	3,4↑
25	м. Київ	64	2,7	54	6,8↑	10	2,6↓
26	м. Севастополь (тимчасово окупована територія)	31	1,4	27	3,4↑	13	3,4
27	АР Крим (тимчасово окупована територія)	41	1,8	4	0,5↓	5	1,3↑
28	Загалом	2 332	100	799	100	385	100

* фактор часу є базовим під час проведення аналізу реалізації приватизаційних ініціатив у регіональному зрізі

Джерело: сформовано та розраховано автором на основі [11]

Зведені результати матриць переваг, що характеризують динаміку приватизації державних підприємств упродовж 2005–2015 рр.*

I q	II q	III q	IV q	Нестабільні регіони
1. Вінницька обл.	-	-	2. Волинська обл.	3. Дніпропетровська обл. (I–III q)
12. Львівська обл.			6. Закарпатська обл.	4. Донецька обл. (I q–III q)
19. Харківська обл.			8. Івано-Франківська обл.	5. Житомирська обл. (III q–II q)
			9. Київська обл.	7. Запорізька обл. (III q–IV q)
			10. Кіровоградська обл.	11. Луганська обл. (III q–IV q)
			14. Одеська обл.	13. Миколаївська обл. (I q–III q)
			17. Сумська обл.	15. Полтавська обл. (II q–I q)
			18. Тернопільська обл.	16. Рівненська обл. (III q–II q)
			20. Херсонська обл.	21. Хмельницька обл. (IV q–II q)
			23. Чернівецька обл.	22. Черкаська обл. (IV q–II q)
			24. Чернігівська обл.	25. м. Київ (II q–III q)
			26. м. Севастополь	
			27. АР Крим	

* узагальнено на основі порівняння таких часових комбінацій: 2005–2008 рр./2009–2012 рр.; 2009–2012 рр./2013–2015 рр.; 2005–2008 рр./2013–2015 рр.

Джерело: сформовано на основі авторських розрахунків, здійснених за допомогою операторів математично-інженерної програми MathCad 15 за аналогом матриці переваг, представленої на рис. 2

рити про масштаби та ступінь їх залучення у реформаційні процеси, наприклад, приватизацію. Найбільш активно продаж об'єктів державної власності відбувався у 2005–2008 рр. в межах Вінницької, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Запорізької, Луганської, Львівської, Миколаївської, Рівненської, Харківської областей. Паралельно найповільніші темпи приватизації спостерігалися у регіонах з низьким рівнем концентрації ДП (Івано-Франківська, Кіровоградська, Закарпатська, Чернівецька, Хмельницька та інші області (табл. 3)).

Надалі у 2009–2012 рр. основну масу приватизаційних надходжень забезпечували Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Харківська області та м. Київ (табл. 3).

У 2013–2015 рр. приватизаційна ініціатива зросла у регіонах, які здебільшого відігравали пасивну роль у реформі відносин власності (Житомирська, Черкаська, Чернігівська, Рівненська області), а зменшилася там, де вона відбувалася пришвидшеними темпами (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська області). Статус драйверів структурно-інституційних перетворень закріпили за собою Вінницька та Львівська області, які сьогодні розглядаються як території метрополійного типу проєвропейського зразка.

Попередньо отримані висновки на основі проведеної оцінки та здійсненого аналізу

досягнень приватизаційної реформи дали змогу побудувати ще одну матрицю, яка складається з 4 квадрантів і відображає тенденції щодо зміщення географічних центрів приватизаційної активності у 2005–2008 рр. (р58) і 2013–2015 рр. (р1315) (рис. 2).

Якщо квадрант I q охоплює регіони-лідери з високою кількістю переданих у приватну власність ДП, то квадрант IV q – вибірку регіонів-аутсайдерів приватизаційних процесів. Квадранти II q (регіони-споглядачі, де приватизація у 2005–2008 рр. проводилася в малих обсягах, однак у 2013–2015 рр. вони суттєво зросли) і III q (регіони-фоловери, які у 2013–2015 рр. сповільнили темпи продажу ДП порівняно з 2005–2008 рр.) представлені регіонами (категорія «нестабільних»), які змінювали своє положення у матричній площині залежно від значень вихідного параметра у конкретний період часу (табл. 4).

Такий регіональний розподіл ДП став однією з причин появи як регіонів-точок економічного зростання (регіональні центри яких виконують широкий спектр метрополійних функцій), так і монофункціональних регіонів у депресивному стані (які донедавна не були пріоритетними для держави як підприємця, інвестора та роботодавця), що дає змогу говорити про наявність як позитивного, так і негативного алокаційного ефекту суб'єктів державного підприємництва.

Висновки з цього дослідження. Результати дослідження кількісної присутності

суб'єктів державного підприємництва у регіональному зрізі не є достатньою підставою для висновків про характер їх впливу на розвиток територій безпосередньої локації, адже відсутній широкий спектр інформації щодо внеску ДП у: 1) зміну структури економіки, зокрема, реального сектору, на користь виробництва з високою доданою вартістю та з пролонгованим ефектом; 2) формування валового регіонального продукту; 3) забезпечення зайнятості населення; 4) створення передумов для формування регіонів-полюсів економічного зростання, інноваційних центрів, регіональних кластерів; 5) досягнення цілей, зазначених у стратегічних документах.

Приватизація ДП виявилася недостатньою мірою для реанімації авторитету державного підприємництва як інструмента держави з управління національною економікою, який повинен слугувати локомотивом позитивних структурно-інституційних зрушень на регіональному рівні. Ефективне використання його сильних сторін за умов невизначеності обставин подальшого розгортання подій всередині країни можливе на засадах партнерства державних інституцій, приватного бізнесу та сектору вищої освіти в рамках кластеризації регіонального розвитку, починаючи з міст-метрополій, що здатні ретранслювати позитивні зміни на суміжні території.

Отже, збереження та примноження позитивного алокаційного ефекту суб'єктів державного підприємництва передбачає:

- створення умов для ефективної реалізації внутрішнього потенціалу сталого розвитку регіонів завдяки ефективній державній регіональній політиці з чітким позиціонуванням ролі державного підприємництва та розмежуванням функцій органів виконавчої влади різних рівнів;

- підвищення конкурентоспроможності регіонів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках з урахуванням можливостей підприємницької держави;

- вдосконалення сучасних імперативів територіально-просторового розвитку з утворенням регіонів-еталонів, де сильні сторони державного підприємництва забезпечують економічне зростання;

- посилення значимості ролі регіонів у забезпеченні економічної безпеки держави, що вимагає перегляду приватизаційних рішень по відношенню до стратегічних державних підприємств;

- розвиток людського потенціалу і формування класу висококваліфікованих працівників, зайнятість яких забезпечується державою;

- використання інноваційного потенціалу державного підприємництва для вирівнювання соціально-економічних умов розвитку територій;

- підвищення стандартів обліковості та підзвітності державних підприємницьких утворень;

- розгляд перспективи передачі у комунальну власність окремих ДП, зорієнтованих на задоволення потреб певних регіонів;

- формування регіональних кластерів як способу підвищення функціонального статусу державного підприємництва (модель pentahelix, модель потрійної спіралі Г. Іцковіца);

- коригування концентрації державних підприємств у галузевому та просторовому вимірах;

- орієнтацію на зарубіжні практики зі створення мережевої економіки, що передбачає smart-спеціалізацію, впровадження прогресивних управлінських практик з організації стратегічного планування регіонального розвитку;

- популяризацію механізму державно-приватного партнерства як способу досягнення синергетичного ефекту (єдності галузево-секторального, територіально-просторового та організаційно-управлінського підходів під час прийняття управлінських рішень) у стимулюванні якісних економічних змін з використанням ефекту від масштабу на місцях тощо.

Раніше здійснені емпіричні спроби обґрунтувати необхідність державного втручання у формування регіональних кластерів не дали однозначної відповіді [4, с. 175–188; 5, с. 91–92; 6, с. 8–10; 7]. Проте за сучасних реалій тільки вона володіє достатнім обсягом фінансових ресурсів, здатна попередити утворення монопольних ринків та зменшити розмір трансакційних витрат. Успішно функціонуючі кластери гарантують їй оптимізацію обсягів витрат, комерціалізацію діяльності ДП, відновлення міжгалузевої і міжрегіональної кооперації, конкурентоздатність національних товаровиробників на глобальних ринках.

Сутність перспектив подальших досліджень у цьому напрямі полягає в розробці теоретично-методичних вказівок та критеріальної бази для практичного застосування під час створення об'єднань кластерного типу, ініційованих державою через механізм державного підприємництва (за зразком Кремнієвої долини).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку : аналіт. доп. / [С. Біла, О. Шевченко, В. Жук, В. Романова та ін.] ; за ред. С. Білої. – К. : НІСД, 2013. – 88 с.
2. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. Е. Лібанової, М. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
3. Механізми реалізації регіональної структурної політики : [монографія] / [А. Мельник, Л. Лаврів, А. Васіна та ін.] ; за заг. ред. А. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 350 с.
4. Метрополійні функції великих міст України: потенціал розвитку та перспективи реалізації : [монографія] / наук. ред. М. Мельник. – Львів : НАН України, Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2016. – 552 с.
5. Синютка О. Метрополійні функції основних регіональних центрів України: оцінка рівня реалізації / О. Синютка // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1(34). – С. 90–94.
6. Куценко Е. Рациональная кластерная стратегия: маневрируя между провалами рынка и государства / Е. Куценко // Форсайт. – 2012. – Т. 6. – № 3. – С. 8–15.
7. Іфор Ффоукс-Вільямс про розвиток кластерів для побудови нової української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/interview/op-manage/19480/ifor-fouks-vilyams-rozvitok-klasteriv-mozhe-stati-klyuchovim-elementom-u-pobudovi-novoji-ukrajinskoji-ekonomiki>.
8. Статистичний збірник «Регіони України» за відповідний рік // веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік // веб-сторінка Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Otsinka-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-2015-r.-prezentatsiyi-materiali.pdf>.
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.
11. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації за відповідний рік // веб-сторінка Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFUSiteDefinition/ReportsMFI.aspx.

УДК 330.338.001.36

Інтелектуальна власність як важіль інноваційного підйому економіки

Удовиченко С.М.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Махсма М.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Метою статті є дослідження діяльності сільськогосподарської та промислової галузей з огляду на наявність та кількісний склад об'єктів інтелектуальної власності на ринку, визначення їх впливу на економічну ситуацію країни. Авторами розглянуто тенденції процесів надходження заявок на винаходи, корисні моделі, знаки для товарів і послуг, кваліфіковані зазначення походження товарів, сорти і гібриди рослин та отримання охоронних документів на них. Досліджено результативність діяльності підприємств та показники здійснення зовнішньої торгівлі від впровадження об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, управління інтелектуальною власністю, портфель об'єктів інтелектуальної власності, впровадження інновацій.

Удовиченко С.М., Махсма М.Б. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК РЫЧАГ ИННОВАЦИОННОГО ПОДЪЕМА ЭКОНОМИКИ

Целью статьи является исследование деятельности сельскохозяйственной и промышленной отраслей с учетом наличия и количественного состава объектов интеллектуальной собственности на рынке, определение их влияния на экономическую ситуацию страны. Авторами рассмотрены тенденции процессов поступления заявок на изобретения, полезные модели, знаки для товаров и услуг, квалифицированные указания происхождения товаров, сорта и гибриды растений и получение охранных документов на них. Исследованы результативность деятельности предприятий и показатели осуществления внешней торговли от внедрения объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, управление интеллектуальной собственностью, портфель объектов интеллектуальной собственности, внедрение инноваций.

Udovychenko S.M., Makhsma M.B. INTELLECTUAL PROPERTY AS LEVERAGE INNOVATIVE ECONOMIC RECOVERY

The article aims is studying of the agricultural and industrial sectors activity in view of the presence and number of intellectual property in the market to determine their impact on the economic situation of the country. The authors examined trends in process flow applications for inventions, utility models, trademarks for goods and services, qualified indications of origin, varieties and hybrids of plants and obtaining protection for them. The impact of enterprise performance and implementation of foreign trade of the introduction of intellectual property are investigated.

Keywords: intellectual property, intellectual property management, portfolio of intellectual property, introduction of innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає інтелектуальна

власність. Впровадження новітніх розробок дає можливість здійснювати ефективно виробництво та отримувати додатковий прибуток. Тому для підприємств поряд з питан-

нями управління інноваційною діяльністю, освоєння виробництва та збуту продукції набувають все більш великого значення питання управління створеними власними або придбаними об'єктами інтелектуальної власності та їх ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями теоретичних і практичних аспектів управління інтелектуальною власністю та розробкою нових підходів до вирішення ключових проблем займалися багато зарубіжних та українських науковців, таких як, зокрема, Е.Н. Брукінг, Т.А. Стюарт, В.М. Коен, М.В. Вачевський, Ю.М. Кузнецов, П.П. Крайнев, О.Ф. Морозов, Л.І. Курило, П.М. Цибульов, В.І. Мухін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження тенденцій розвитку сільськогосподарської та промислової галузей з огляду на наявність та кількісний склад об'єктів інтелектуальної власності на ринку, визначення їх впливу на економічну ситуацію країни та виявлення напрямів активізації інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення конкурентоздатності продукції, що випускається на ринок, є головною метою сумлінного товаровиробника. Налагодження ефективного процесу випуску та комерціалізації таких товарів здійснюється через розробку конкурентної стратегії, яка націлена на оптимізацію відповідності між внутрішніми ресурсами і зовнішнім оточенням. Це потребує об'єктивної оцінки наявних ресурсів, що дає змогу визначити як механізми їх ефективного використання, так і напрями їх подальшого розвитку.

Інтелектуальна власність є одним з найбільш цінних активів будь-якого підприємства, тому належне управління інтелектуальною власністю сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що гарантує отримання максимального прибутку за мінімальних витрат. Впровадження інновацій може забезпечити монополні переваги перед конкурентами.

В основу всієї системи виробництва інноваційної продукції покладено наявність портфеля об'єктів інтелектуальної власності. Формування переліку об'єктів передбачає аналіз і вибір власних напрацювань та придбання конкурентоспроможних розробок, що створені іншими установами. Вміст портфеля повинен співпадати з напрямом діяльності підприємства та забезпечувати конкурентні переваги на ринку відповідної продукції. Портфель

об'єктів інтелектуальної власності, що формується на підприємстві, складається з різних об'єктів, кожен з яких має свою особливість.

Правове визначення поняття «інтелектуальна власність» закріплено в Стокгольмській конвенції у 1967 році, якою була заснована Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ). З 1970 року Україна є її повноправним членом [1].

Згідно зі ст. 420 Цивільного Кодексу України до об'єктів права інтелектуальної власності належать літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [2].

Як видно з переліку, не існує якогось чітко визначеного числа чи категорій об'єктів, які б відносились до інтелектуальної власності. Це пов'язано з тим, що процес розвитку науки, техніки, мистецтва не може мати завершального характеру, отже, постійно розширюється коло об'єктів, що підпадають під визначення «інтелектуальна власність». Єдиним, що об'єднує різні види об'єктів інтелектуальної власності, є те, що всі вони належать до результатів творчої діяльності людини.

Об'єкти права інтелектуальної власності, відповідно до інститутів права, розподіляються на дві групи: об'єкти авторського та суміжних прав і об'єкти промислової власності.

Об'єкти авторського та суміжних прав використовуються переважно для естетичних потреб людини, тоді як об'єкти промислової власності є найбільш затребуваними у промисловості, виробництві та торгівлі.

Права на об'єкти промислової власності охороняються державою і підтверджуються офіційними охоронними документами, а саме патентами, свідоцтвами та авторськими свідоцтвами. Таким чином, наявність патенту чи свідоцтва забезпечує патентовласнику монополні права на використання його промислової власності, причому це практично єдиний вид монополії, що заохочується й охороняється державою.

Найбільш поширені та мають велике комерційне значення серед об'єктів промислової власності винаходи, корисні моделі,

Таблиця 1

Показники надходження та розгляду заявок і реєстрації охоронних документів

Об'єкти промислової власності	2010 рік	2015 рік	2016 рік	2016 рік до 2010 року (%)
<i>Надійшло заявок</i>				
Винаходи	5 311	4 495	4 096	77
Корисні моделі	10 686	8 620	9 557	90
Промислові зразки	1 686	2 080	2 302	137
Знаки для товарів і послуг	28 577	32 622	35 606	125
Усього	46 264	47 817	51 561	112
<i>Зареєстровано</i>				
Винаходи	3 874	3 014	2 813	73
Корисні моделі	9 405	8 153	9 044	96
Промислові зразки	1 431	2 521	2 469	173
Знаки для товарів і послуг	16 686	12 388	13 618	82
Кваліфіковані зазначення походження товарів	1	22	3 069	–
Усього	31 397	26 098	31 013	99

Таблиця 2

Динаміка наявності сортів рослин, придатних для поширення в Україні

Ботанічний таксон	Всього сортів у 2012 році, шт.	Зокрема, вітчизняної селекції, шт.	Всього сортів у 2016 році, шт.	Зокрема, вітчизняної селекції, шт.	2016 рік до 2012 року, %
Озимі зернові, всього	374	286	477	357	128
Пшениця озима	260	208	339	274	130
Жито озиме	35	25	52	33	149
Ячмінь звичайний озимий	46	29	59	25	128
Ярі зернові, всього	1 763	766	2 589	964	147
Ячмінь звичайний ярий	120	81	146	82	122
Пшениця яра	52	34	53	33	102
Кукурудза звичайна	1 462	550	2 297	798	157
Зернобобові, всього	73	50	70	45	96
Горох посівний	47	27	47	24	100
Квасоля звичайна	14	11	16	14	114
Круп'яні, всього	57	51	108	68	189
Гречка їстівна	22	20	23	23	105
Просо посівне	21	21	25	25	119
Технічні, всього	340	123	422	113	124
Буряк цукровий	176	43	233	32	132
Картопля	145	63	177	69	122
Кормові, всього	318	252	428	332	135
Олійні, всього	1 155	398	1 967	637	170
Соняшник однорічний	739	209	1 286	374	174
Ріпак озимий	196	45	335	52	171
Ріпак ярий	64	20	77	18	120
Соя культурна	119	90	184	113	155
Прядивні, всього	36	33	32	28	89
Льон	28	25	26	22	93
Разом в Реєстрі	4 116	1 959	9 060	3 934	220

промислові зразки та знаки для товарів і послуг. В аграрному секторі основу виробництва продукції становлять сорти рослин.

Згідно з даними Державної служби інтелектуальної власності України кількість поданих заявок за п'ять років збільшилась за такими об'єктами, як промислові зразки, знаки для товарів і послуг (табл. 1). За останні п'ять років майже у два рази збільшено число реєстрацій на промислові зразки. Набули значної популярності кваліфіковані зазначення походження товарів, що пов'язано з умовами жорсткої конкуренції на ринку, де вкрай необхідно виділити свій товар серед багатьох інших [3].

Актуальним для аграрних підприємств є продукування селекційних досягнень в рослинництві, що забезпечує сортооновлення під час вирощування сільськогосподарських культур та підвищує ефективність виробництва.

Сучасний стан розвитку науки у світі обумовлює дуже швидке оновлення будь-якої продукції протягом 6–10 років. Зазвичай у сільськогосподарському виробництві використовуються сорти і гібриди, які з'явилися на ринку 12–20 років тому, хоча, як свідчать дані Державної служби з охорони прав на сорти рослин, у 2015 році отримано 452 охоронних документи на сорти рослин, що у два рази більше, ніж у 2010 році [4]. Слабка сприйнятливність товаровиробників пояснюється використанням ними лише перевірених сортів та гібридів, що приносять стабільний рівень прибутку. Експериментувати з новим асортиментом сортів можуть великі агрофірми, яких на ринку не так вже й багато.

Слід відзначити, що закладами експертизи щорічно випробовується велика кількість гібридів і сортів, а деякі з них показують високі приростки врожайності (10–20% до стандар-

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах та обсяг реалізованої інноваційної продукції

Показник	Роки		
	2010	2014	2015
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, одиниць	2 043	1 743	1 217
зокрема, маловідходних, ресурсозберігаючих	479	447	458
Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції, одиниць	2 408	3 661	3 136
зокрема, нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	663	1 314	966
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, усього, млн. грн.	33 697,6	25 669,0	23 050,1
зокрема, поставлено на експорт	13 713,0	7 486,4	10 843,8

Таблиця 4

Показники господарської діяльності сільськогосподарських підприємств

№ з/п	Показники	Роки		
		2010	2012	2015
1	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах (на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 року, грн.)	27 066,9	159 679,0	223 309,9
2	Посівні площі основних сільськогосподарських культур, тис. га	26 952	27 801	26 902
3	Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 року), млн. грн.	194 886,5	223 254,8	239 467,3
4	Рівень рентабельності всієї діяльності,%	17,5	16,3	30,5
5	Рівень рентабельності операційної діяльності,%	24,5	22,8	43,1
6	Чистий прибуток, млн. грн.	17 253,6	26 728,4	102 279,0
7	Підприємства, які одержали чистий прибуток,% до загальної кількості	69,6	78,6	88,9
8	Підприємства, які одержали чистий збиток,% до загальної кількості	30,4	21,4	11,1

тів). Їх швидке втілення у виробництво обумовило б значне підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Аналіз даних структури Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні за 2012 та 2016 роки, визначив загальну тенденцію збільшення кількості сортів рослин у реєстрі (табл. 2), що у підсумку показало 220 відсотків [5; 6].

Як видно з табл. 2, національними є лише третина сортів. Таке співвідношення спостерігається за групами ярих зернових, технічних та олійних культур. Пропорції не на користь вітчизняних селекціонерів, але слід пам'ятати, що створені в умовах їх майбутнього вирощування сорти та гібриди рослин мають великі переваги перед іноземними.

Щодо ефективності впровадження об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах слід зауважити, що за роками не спостерігається активізації діяльності підприємств та збільшення випуску інноваційної продукції. Зіставлення даних про надходження та розгляд заявок і реєстрацію охоронних документів на об'єкти промислової власності з даними про їх впровадження вказує на зворотну залежність вказаних показників, адже збільшення кількості зареєстрованих об'єктів промислової власності не забезпечує відповідного надходження коштів від їх реалізації.

Згідно з даними Державної служби статистики України (табл. 3) загальна кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції на промислових підприємствах збільшилась з 4 451 одиниці у 2010 році до 5 544 одиниць у 2015 році, а обсяг реалізованої інноваційної продукції за аналогічний період зменшився на 10 647,5 млн. грн. [7].

За п'ять років обсяг інноваційної продукції промисловості, поставленої на експорт, скоротився з 13 713,0 млн. грн. до 10 843,8 млн. грн. Так, у 2010 році сальдо торгівлі товарами та послугами склалося негативним в сумі 3,0 млрд. дол. США, у 2011 році – негативним в сумі 6,6 млрд. дол. США. Тенденція скорочення експорту збереглася і в 2015–2016 роках: у 2016 році Україна експортувала товарів на суму 36,4 млрд. дол. США, тоді як у 2015 році обсяги експорту становили 38,3 млрд. дол. США [8].

Слід зауважити, що об'єкти промислової власності використовуються не лише у промисловості, частина знаходить застосування у сільському господарстві.

Аналіз показників господарської діяльності сільськогосподарських підприємств [9] показав, що аграрна галузь є стабільно діючою і з роками покращує результати (табл. 4). Так, продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах за п'ять останніх років підвищилась у 8,3 рази. За незмінних посівних площ основних сільськогосподарських культур виробництво продукції збільшилось з 194 886,5 млн. грн. у 2010 році до 239 467,3 млн. грн. у 2015 році, що вказує на використання у виробництві нових сортів, гібридів, технічних та технологічних інновацій.

Чистий прибуток за цей проміжок часу виріс майже у 6 разів, рівень всієї діяльності – майже вдвічі, а рівень рентабельності операційної діяльності піднявся з 24,5% до 43,1%, що свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю.

Згідно з даними Державної служби статистики за 2011 рік експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на 12,8 млрд. дол. США, що на 2,9 млрд. дол. США більше, ніж за 2010 рік. Упродовж 2016 року українські аграрії експортували продукції на суму 15,4 млрд. дол. США.

Нині Україна перебуває в такій ситуації, коли експорт продукції АПК зростає, а експорт промислової продукції скорочується. Головна причина такої диспропорції зовнішньої торгівлі полягає у домінуванні в експорті товарів сировинної спрямованості, зокрема, більш ніж третину становить продукція металургійного комплексу, майже 20% – продукція сільського господарства та харчової промисловості, 15% – мінеральні продукти, невеликою є питома вага товарів з високою доданою вартістю (продукція машинобудування становить не більше 20%) [10].

Виправити таке співвідношення експорту товарів можна лише за умови реалізації державної інноваційної політики, орієнтованої на стимулювання інноваційних процесів в економічному просторі та створення сприятливого клімату в галузі співпраці науки та виробництва.

Системоутворюючим фактором інноваційної економіки є ринок інновацій, який не може існувати без конкуренції між учасниками ринку. Стимулом створення такої конкуренції можуть стати преференції держави за створення і впровадження інновацій, а саме пільгові кредити, податкові важелі. Орієнту-

вання виробників на випуск наукоємної продукції дасть змогу оновити засоби виробництва, створити нові робочі місця, збільшити випуск інноваційних товарів і змінити вектор сировинного експорту у бік товарів з високою доданою вартістю.

Висновки з цього дослідження. Результатом інтелектуальної діяльності людини є інтелектуальний продукт, який за умови включення в економічні відносини кваліфікується як інтелектуальна власність. Рівень інновацій-

ності економіки прямо пропорційний ступеню розвитку інституту інтелектуальної власності, тому інноваційний підйом економіки неможливий без використання об'єктів права інтелектуальної власності.

На сучасному етапі є достатня кількість цих об'єктів для здійснення інноваційних зрушень у виробництві промислової та сільськогосподарської продукції. Лише системний підхід до їх впровадження та реалізації підніме рівень інноваційності економіки держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (подписанная в Стокгольме 14 июля 1967 года и измененная 2 октября 1979 года).
2. Цивільний кодекс України, із змінами, внесеними згідно із Законом України від 6 жовтня 2016 року № 1666-VIII.
3. Показники надходження та розгляду заявок і реєстрації охоронних документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uipv.org/ua/year11.html>; <http://www.uipv.org/ua/2016-year-expert>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні, на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vet.gov.ua/sites/default/files/reestr%2014.04.2016.pdf>.
6. Структура Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні, у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
7. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Промышленность, Metallургия, Аграрный рынок, Макроэкономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.censor.net.ua/r3019966>.
9. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К. : Держаналітінформ, 2016. – 363 с.
10. Проект Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=742328b0-7778-4a95-8447-65d5784a6ec4> 10/12.

УДК 339.137.2:338.242

Стан конкурентоспроможності національної економіки України

Хворост Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто підходи до визначення поняття національної конкурентоспроможності, чинники її визначення в умовах глобалізації світових ринків. На основі вивчення різних позицій зарубіжних та вітчизняних учених узагальнено поняття національної конкурентоспроможності. Національну конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць. Проаналізовано складники індексу глобальної конкурентоспроможності національної економіки та стан конкурентоспроможності економіки України; виявлено системні проблеми.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна конкурентоспроможність, конкурентні переваги, індекс глобальної конкурентоспроможності, фактори конкурентоспроможності.

Хворост Т.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены подходы к определению понятия национальной конкурентоспособности, факторы ее определения в условиях глобализации мировых рынков. На основе изучения различных точек зрения зарубежных и отечественных ученых обобщено понятие национальной конкурентоспособности. Национальную конкурентоспособность можно определить как способность страны создавать условия, в которых предприятия могут генерировать устойчивый рост экономики, обеспечивать долгосрочную прибыльность и создание рабочих мест. Проанализированы составляющие индекса глобальной конкурентоспособности национальной экономики и состояние конкурентоспособности экономики Украины; выявлены системные проблемы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, конкурентные преимущества, индекс глобальной конкурентоспособности, факторы конкурентоспособности.

Khvorost T.V. COMPETITIVENESS OF UKRAINE NATIONAL ECONOMY

In the article the approaches to the definition of national competitiveness factors and the factors determining it in a globalizing world markets are considered. On the basis of various points of view of foreign and domestic scientists conclusions are made on the generalization of the concept of national competitiveness. National competitiveness can be defined as the ability of the country to create the conditions in which businesses can generate sustainable economic growth, ensure longterm profitability and job creation.

Keywords: competitiveness, national competitiveness, competitive advantages, the index of global competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розширення світогосподарських зв'язків України, посилення залежності національної економіки від процесів глобалізації та інтеграції та, як наслідок, підвищення міжнародної конкуренції актуалізує проблему розвитку національної конкурентоспроможності. Наявність потужних конкурентів, підвищення вимог до якості продукції породжує об'єктивну необхідність підвищення конкурентоспроможності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти цієї проблематики досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями. Основу теорії конкуренції закладено такими класиками економічної науки, як М. Портер, Ф.Б. Ларрен, Дж. Д. Сакс. Вагомий внесок у розвиток методології конку-

рентоспроможності національної економіки здійснили такі вітчизняні вчені, як В.В. Алещенко, О.І. Амоша, І.О. Відоменко, Т.І. Гончар, Д.В. Малащук, А.Ф. Мельник, А.О. Москвіна, Я.О. Жаліло, О.Л. Чепурна та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення сутності поняття національної конкурентоспроможності, визначення системи чинників, які впливають на національну конкурентоспроможність, а також основних макроекономічних чинників, які зумовлюють низьку конкурентоспроможність України серед країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення національної конкурентоспроможності характеризується численними інтерпретаціями її основних концепцій. Конкурентоспроможність визначають як здатність

економіки до залучення та утримання підприємств, а також як здатність країн підвищити рівень життя і забезпечити середовище, в якому підприємства можуть вижити. Багато авторів розглядають поняття національної конкурентоспроможності як здатність країни забезпечувати сталий економічний розвиток. У своїх працях Дж. Сакс зазначає, що конкурентоспроможність національної економіки характеризується наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших макроекономічних характеристик, які визначають стабільне економічне середовище [3].

Фахівці ОЕСР визначають це поняття як ступінь здатності країни виробляти товари і послуги, що відповідають світовим вимогам, за одночасного збереження або підвищення протягом тривалого часу реальних доходів своїх громадян в умовах вільного і справедливого ринку [4]. У такому контексті Щорічник світової конкурентоспроможності аналізує, яким чином країни і підприємства управляють сукупністю своїх конкурентних переваг, щоб досягти добробуту або прибутку [5].

А.Ф. Мельник у своїх роботах, присвячених цьому питанню, визначає конкурентоспроможність національної економіки як можливість економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка проявляється у значному суспільному ефекті. Її характеризують із позицій ресурсного, факторного та рейтингового підходів [1].

У світовій економічній літературі, в якій досліджуються проблеми економічного зростання та фактори його динаміки, визначається система чинників, які впливають на рівень конкурентоспроможності. Так, серед чинників виокремлюють ефективність уряду, ефективність бізнесу, економічні показники та стан інфраструктури. За допомогою цих чинників можна оцінити конкурентоспроможність країни [5].

Отже, національну конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць.

У сучасній науковій літературі існують різні методи оцінки конкурентоспроможності національної економіки, в основі яких лежать якісні та кількісні методи аналізу. Використання перших засновано на застосуванні математичних та статистичних методів аналізу, які в подальшому доповнюються якісними характеристи-

ками факторів що впливають на зростання конкурентних переваг та зміцнення конкурентоспроможності [6].

У наш час для оцінки рівня конкурентоспроможності країни все частіше застосовують методики, розроблені Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія), Всесвітнім економічним форумом (WEF) у Давосі (Швейцарія) та Інститутом стратегій і конкурентоспроможності при Гарвардському Університеті (США). Кожен користується власними методологіями дослідження та критеріями оцінки конкурентоспроможності; для проведення рейтингової оцінки застосовують світові індекси.

Але частіше як узагальненою оцінкою конкурентоспроможності країн на світовому рівні користуються методикою Світового економічного форуму (WEF), за якою визначають:

1) індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), інша назва якого – індекс зростання конкурентоспроможності або індекс інноваційної сприятливості країни;

2) індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), основна мета якого – визначити рівень продуктивності й ефективності галузей та підприємств.

Звіти WEF можна знайти у відкритому доступі в інтернеті та спеціалізованому виданні «The Global Competitiveness Report. World Economic Forum» [1]. Проведення оцінки конкурентоспроможності економік різних країн проводиться в основному на базі моніторингу бізнесклімату, дослідження державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня економічної свободи, рівня розвитку людського потенціалу, рівня корупційності суспільства та ін.

Світовий економічний форум визначає конкурентоспроможність як набір інститутів, політики і чинників, які визначають рівень продуктивності економіки, що встановлює рівень добробуту, якого країна може досягнути. Ґрунтуючись на оригінальній ідеї Клауса Шваба (1979), у 2005 році Світовий економічний форум опублікував глобальний індекс конкурентоспроможності, розроблений Ксав'є СалаіМартін у співпраці з Форумом. Методологія залишається практично незмінною. GCI поєднує 114 показників, які мають значення для підвищення продуктивності. Ці показники згруповані у 12 складників (рис. 1), таких як інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та навчання, ефектив-

ність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу та інновації. Вони об'єднані у три підгрупи показників відповідно до трьох основних етапів розвитку, такі як «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» й «Інновації та фактори вдосконалення» [2]. Конкурентною перевагою вважається показник, за яким країна посідає вище 50-го місця у рейтингу.

Аналізуючи рейтинг глобальної конкурентоспроможності, який викладено на Всесвітньому економічному форумі (WEF) у рамках The Global Competitiveness Report [2], бачимо, що Україна зайняла 85 місце серед 138 країн світу, що на 6 позицій нижче порівняно з 2015 роком та на 9 – порівняно з 2014 роком (показник конкурентоспроможності продовжує знижуватися з 4,14 у 2014 році, 4,03 у 2015 році до 4,0 у 2016 році). Найближчий наш сусід за вказаним рейтингом – Намібія.

Україна має найбільші проблеми за основними показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище (128 місце) та показниками, які характеризують розвиток фінансового ринку країни (130 місце порівняно з минулорічним 121 м).

Що стосується показника рівня розвитку фінансового ринку, то одним із факторів його зменшення залишається низька можливість бізнесу отримати фінансування на внутрішньому фондовому ринку (130 місце) та регулювання фондових бірж (мінус 2 позиції, 137 місце), за міцністю банків країна посіла 138 місце зі 138 країн світу.

На 6 позицій покращився показник макроекономічного середовища – Україна посіла за ним 128 місце. Наявність інфляції не дає можливості значно покращити свої позиції, адже країна й досі перебуває на шляху реформ. Інфляція зумовлена низкою факторів, до яких можна віднести подальше знецінення національної валюти порівняно з іноземними. За показником державного боргу Україна перебуває на 113 місці (ще мінус 3 пункти порівняно з минулим роком і мінус 47 – порівняно з 2015 м), оскільки у 2015 році відбулося значне збільшення державного боргу. Продовжується зниження кредитного рейтингу країни (мінус 9 позицій, 127 місце).

Традиційно Україна займає останні позиції за показниками якості інституцій (129 місце), ефективності антимонопольної політики (залишилася на минулорічному рівні – 136 місце) та впливу оподаткування



Рис. 1. Складники індексу глобальної конкурентоспроможності

на бажання інвестувати (133 місце – мінус 4 позиції).

Незважаючи на те, що за показниками інновацій та факторів удосконалення загалом відбулося піднесення в рейтингу, вони залишаються досить низькими, а за такої ситуації дуже важко досягти економічного зростання та зміцнення конкурентоспроможності. Потрібно сприяти розвитку національного ринку інновацій шляхом створення умов для розвитку інноваційної діяльності і рухатися шляхом реалізації інвестиційноінноваційної моделі розвитку економіки. Так, визначальним фактором покращення національної конкурентоспроможності має бути інноваційний розвиток виробничої сфери.

Через це політика держави у напрямі забезпечення розвитку конкурентоспроможності України має враховувати такі кроки, як гармонізація внутрішніх стандартів із міжнародними, створення однакових конкурентних умов, розвиток людського капіталу, захист прав власності [1].

З іншого боку, Україна у світі має і свої потужні конкурентні переваги. На жаль, їх перелік досить короткий (якість початкової освіти – 51, вища освіта і навчання – 33, вторинний коефіцієнт охоплення освіти – 53, якість системи освіти – 56, якість математичної та природничонаукової освіти – 27, навички

поточної робочої сили – 46, навички майбутньої робочої сили – 36, час, щоб почати бізнес – 42, інновація – 52, якість науководослідних інститутів – 50, співпраця «університетпромисловість» – 57, наявність учених та інженерів – 29, патентні заявки – 49).

Для підвищення конкурентних переваг необхідне розроблення та реалізація системних заходів, які повинні проводитися як урядом, так і всіма гілками влади та господарюючими суб'єктами, адже, як бачимо, проблема нарощення національної конкурентоспроможності є дуже багатогранною. Потрібно задіяти безліч чинників, які спрямовані на забезпечення сталого розвитку, що реалізується у збільшенні ВВП за різними видами діяльності, доходами та напрямками їх використання.

Висновки з цього дослідження. У результаті аналізу різних підходів національну конкурентоспроможність визначено як здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць.

Провівши аналіз оглядів WEF, ми визначили основні макроекономічні фактори, які зумовлюють низьку конкурентоспроможність України, такі як неякісна робота інституцій, урядова нестабільність, корупція, високий рівень інфляції, зростання державного боргу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельник А.Ф. Національна економіка / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
2. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Online]: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
3. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроекономіка. Глобальний підхід / Пер. с англ. – М: Инорра – М, 2006. – 495 с.
4. Global Competitiveness Yearbook, 2001. – Р. 43.
5. Arturo Bris (2015), Revisiting the Fundamentals of Competitiveness: A Proposal «IMD World competitiveness yearbook 2015» р. 492–497 [Online]: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf>.
6. Бабич Л.М. Макроекономічний аналіз глобальних індексів рейтингової оцінки конкурентоспроможності національної економіки // Л.М. Бабич, Л.С. Любохинець / Вісник Хмельницького Національного університету – 2010, № 3. – Т. 3 – С. 154–159.
7. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 276 с.
8. Синюченко М.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання // М.І. Синюченко / Бізнес інформ'2014 – № 7 – С. 14–17.
9. Кіндзерський Ю.В. Проблеми національної конкурентоспроможності та проритети конкурентної політики в Україні // Економіка України.– 2007.– № 8.
10. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації/ О.С. Шнипко. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2009.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.137.2:658

Аналіз програмних засобів управління інтелектуальним капіталом**Азарова А.О.**кандидат технічних наук, професор,
заступник декана факультету менеджменту та інформаційної безпеки
Вінницького національного технічного університету**Роїк О.М.**доктор технічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем
Вінницького національного технічного університету**Федорова І.В.**студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки
Вінницького національного технічного університету

У статті досліджено основні програмні засоби управління інтелектуальним капіталом на підприємстві, визначено їхні переваги та недоліки. Здійснено оцінювання програмного забезпечення за системою критеріїв, що дало змогу обґрунтовано виділити оптимальний програмний засіб для покращення управління інтелектуальним капіталом на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, програмні засоби, організаційний капітал, споживчий капітал, людський капітал, управління капіталом.

Azarova A.A., Roik A.M., Fedorova I.V. АНАЛИЗ ПРОГРАМНЫХ СРЕДСТВ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

В статье исследованы основные программные средства управления интеллектуальным капиталом на предприятии, определены их преимущества и недостатки. Осуществлено оценивание программного обеспечения по системе критериев, что позволило обоснованно выделить оптимальное программное средство для улучшения управления интеллектуальным капиталом на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, программные средства, организационный капитал, потребительский капитал, человеческий капитал, управление капиталом.

Azarova A.O., Roik O.M. Fedorova I.V. ANALYSIS SOFTWARE OF ENTERPRISE'S INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

The basic software of intellectual capital management at the enterprise are investigated in the article, it advantages and disadvantages are determined. The software was evaluated using by system of criteria, which made it possible to justify an optimal software for improving management of intellectual capital in domestic enterprises.

Key words: intellectual capital, software, organizational capital, consumer capital, human capital, capital management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв'язку з дефіцитом матеріальних ресурсів на вітчизняних підприємствах домінуючим чинником зростання ефективності їхнього функціонування стають нематеріальні ресурси, головним серед яких є інтелектуальний капітал. Для України інтелектуальний капітал (ІК) є недостатньо дослідженою категорією та потребує подальших наукових пошуків у різних аспектах його вивчення. Кон-

цепція ІК, його склад та структура створюють продуктивну сферу для полеміки серед зарубіжних та вітчизняних науковців. Визначення важливості інтелектуального складника капіталу підприємства, принципів і методів його оцінювання, а також програмних засобів управління ІК викликає досить гострі дискусії серед дослідників. Проте вирішення цих проблем дасть змогу адекватно оцінити ІК та ефективно управляти ним як одним із осно-

вних рушіїв довгострокового продуктивного розвитку та функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми щодо сутності та структури інтелектуального капіталу, а також його складників досліджуються в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Ці питання широко висвітлено в роботах Е. Брукінг, А.Л. Гапоненко, Б.Б. Леонтьєва, І.І. Просвіріної та ін. Аналіз можливостей програмних засобів управління ІК та окремими його складниками здійснено в працях різних авторів, зокрема Є. Пак, проте досі не існує чітко окресленого ПЗ (або їх групи), який би дав змогу ефективно керувати як різними його складниками, так і загалом, а також не визначено оптимального програмного продукту для покращення ІК українських підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування оптимального ПЗ управління інтелектуальним капіталом вітчизняних підприємств шляхом здійснення аналізу та оцінювання основних програмних засобів управління інтелектуальним капіталом та його складниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне керівництво підприємства намагається забезпечити отримання максимального рівня прибутку та реалізацію комерційних цілей організації. Для цього воно використовує власні основні оборотні та необоротні фонди, працю та результати праці найманого персоналу. Але інколи два

ідентичні підприємства з майже однаковими основними фондами та кількістю персоналу мають різну прибутковість, імідж, репутацію та займають різну частку ринку. Причиною є нематеріальний складник капіталу сучасного підприємства, який реалізується через інтелектуальний капітал.

На думку авторів, інтелектуальний капітал – це сукупність професійних здібностей та знань персоналу, напрацьований досвід організації, система інформаційних ресурсів та контактів підприємства з постачальниками, споживачами та іншими партнерами, корпоративна культура, організаційні та інтелектуальні можливості, які під час використання створюють власну вартість та забезпечують отримання прибутку і посилення конкурентоздатності.

У майбутньому науковість виробництва зростатиме, тож сьогодні потрібно приділяти значну увагу інтелектуальному складнику виробничого процесу як одному з невичерпних ресурсів зростання його прибутковості.

Інтелектуальний капітал є домінуючим важелем, що забезпечує першість та розвиток підприємства, значно укріплює його позиції на ринку та створює конкурентні переваги.

Сьогодні існує безліч програмних засобів, що використовуються для підвищення ефективності управління інтелектуальним капіталом на підприємствах. Українські та зарубіжні компанії пропонують значну кількість програмних продуктів, серед яких основними

Таблиця 2

Аналіз ефективності застосування ПЗ для управління ІК

№	ℓ-ті критерії ℓ = 1, ℓ	«1С:Предприятие»	«SAP ERP (SAP R/3)»	«Галактика»	«DejoPro»	Система CRM-рішення «ПАРУС»	Система «КонСи Маркетинг»	Програмно-аналітичний комплекс «Інтелектуальний капітал»	вага ℓ-го критерію, ℓ = 1,8
1	Глибина аналізу ІК (або його складників)	0,35	0,55	0,85	0,86	0,68	0,55	0,85	0,2
2	Можливість оцінювання рівня ІК	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	0,9	0,4
3	Наявність можливості отримання рекомендацій або шляхів щодо підвищення рівня ІК (або його складників)	0,1	0,2	0,25	0,2	0,3	0,4	0,8	0,15
4	Зручність інтерфейсу програми	0,9	0,8	0,8	0,85	0,9	0,8	0,9	0,05
5	Адаптованість до української економіки	0,9	0,6	0,75	1	1	0,6	0,7	0,05
6	Доступність ціни	0,9	0,1	0,5	0,6	0,8	0,7	0,3	0,1
7	Наявність сервісного обслуговування	1	1	1	1	1	1	1	0,05

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Аналіз основних програмних засобів управління інтелектуальним капіталом

Назва програмного засобу	Суть ПЗ	Переваги ПЗ	Недоліки ПЗ
«1С:Предприятие»	<p>Дає змогу організувати єдину інформаційну систему для управління різними аспектами діяльності підприємства (управління виробництвом, основними засобами і планування ремонтів, управління кадрами, фінансами, взаєморозрахунками, бухгалтерський і податковий облік тощо).</p> <p>Можливість управління відносинами з клієнтами (CRM), а також можливість планування продажів і закупівель. Вбудований універсальний обмін даними. Вбудовані можливості оновлення через Інтернет. Країна-виробник – Росія. Ціна – від 1560 грн.</p>	<p>1) Одна технологічна платформа і загальна методологія дає можливість розробляти галузеві та індивідуальні рішення на основі стандартних за допомогою додавання тільки потрібних функцій на підприємстві з урахуванням специфіки його роботи.</p> <p>2) Легкодоступні та недорогі послуги сервісного обслуговування.</p>	<p>1) Обов'язкова необхідність налаштування програми під окремого користувача та обов'язкове замовлення послуг служби підтримки.</p> <p>2) Картка контрагента не дуже зручна.</p> <p>3) Можливе дублювання даних під час занесення в базу.</p>
«SAP ERP(SAP R/3)»	<p>Система SAP ERP (SAP R/3) – багатокomпонентна система, що дає змогу об'єднати господарські процеси виробництва, закупівлі і збуту продукції підприємства. Всі вони взаємопов'язані і підтримують логічний цикл фінансово-господарської діяльності, включаючи таку компоненту, як персонал, його організаційний менеджмент. Містить функції підбору персоналу, кадрового обліку, розрахунку заробітної плати.</p> <p>Країна-виробник – Німеччина. Ціна – 513 000 грн.</p>	<p>1) Можливість налаштування доступу до інформації для кожного користувача індивідуально, щоб уникнути навмишеного або ненавмишеного псування даних.</p> <p>2) SAP – ідеальна система для планування виробництва.</p>	<p>1) Непридатна в умовах нестабільного українського законодавства.</p> <p>2) Високовартісні сервісні послуги.</p>
«Галактика»	<p>Система призначена для автоматизації управління в корпоративних складних структурах, фінансово-промислових групах, а також на окремих про-мислових і торговельних підприємствах.</p> <p>Вона здійснює інформаційне забезпечення керівників різних рівнів і категорій – від вищого менеджменту до керівників підрозділів, служб і ділянок. Можливості системи дають змогу в єдиному інформаційному просторі оперативно вирішувати головні управлінські завдання, забезпечити менеджера різного рівня керування необхідною і достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень. В межах системи «Галактика» здійснюється керування персоналом і кадровою політикою, а також взаєминами з клієнтами. Країна-виробник – Росія, Білорусь. Ціна – від 9450 грн.</p>	<p>Інтерфейс користувача побудований таким чином, що забезпечується максимальна відповідність між паперовими та електронними документами, зберігається звичний порядок роботи фахівця. Введені в систему документи утворюють єдиний інформаційний простір, доступний у всіх модулях.</p>	<p>1) Немає механізму визначення контролю процедур виконання конкретних операцій або групи операцій.</p> <p>2) Відсутні функції, необхідні для забезпечення діяльності великих корпорацій (централізоване постачання, розподіл функцій між організаціями, передача повноважень від однієї організації до іншої, взаєморозрахунки всередині корпорації тощо) – система практично не є інтегрованою.</p>

Продовження таблиці 1

«DeloPro»	Система «DeloPro» призначена для використання на малих підприємствах торгівлі та комплексних послуг. Система дає змогу реалізувати окремі функції маркетингової діяльності (вести облік закупівель і продажів товарів, історії їх оплати, відвантаження та отримання, складати необхідні документи; вести облік організації-партнерів, швидкий пошук даних про постачальників, покупців за різними ознаками; формувати прайс-листи та торгові замовлення споживачів). Система містить електронну пошту й організатор, корпоративний інформаційний портал, а також засоби Ві – програмовані дашборди, карти показників, бага-товимірні звіти. Країна-виробник – Україна. Ціна – від 5400 грн.	1) Платформна незалежність. 2) Високий рівень безпеки даних. У трирівневій архітектурі клієнт-сервер користувач не має доступу до паролів SQL-сервера. 3) Простота масштабування. Програма інстальється тільки на сервері. Обчислювальні потужності за необхідності нарощуються в одному місці.	Персональний доступ користувачів до функцій системи, що може викликати помилки та несумісності в роботі програми в разі зміни окремих функцій без погодження.
Система CRM-рішення «ПАРУС»	Система CRM-рішення «ПАРУС» – це інструмент автоматизації CRM-стра-тегії, який об'єднує в єдиний інформаційний простір взаємопов'язані бізнес-процеси основних підрозділів компанії з роботи з клієнтами (продаж, маркетинг, обслуговування). Типове CRM-рішення підтримує обслуговування клієнтів. У системі здійснюється ведення єдиної структурованої бази клієнтів, потенційних клієнтів, партнерів та інших контрагентів; облік договірних відносин; планування та облік про-дажів; маркетингові дослідження і опитування; формування звітності та аналізу даних; взаємодія з бухгалтерськими система-ми, поштовими клієнтами, контакт-центрами. Країна-виробник – Україна. Ціна – від 1800 грн.	1) Не вимагає застосування сторонніх СУБД. 2) Розширені функції адміністрування системи, конкурентні ліцензії. 3) Гнучкість налагодження інтерфейсу, простота й ергономіка інтерфейсу, великий перелік функціональних розділів. 4) Сумісність із пакетами «MS Office» та «Open Office», широкий спектр пакетів підтримки клієнтів. 5) Широка мережа представників в Україні з ліцензійним супроводом ПЗ, наявність центрів навчання та сертифікації користувачів системи.	1) Недостатня конфіденційність і сумнівна надійність особистих даних клієнтів. 2) Значні витрати на навчання персоналу.
Система «КонСи Маркетинг»	Призначення системи «КонСи Маркетинг» – підтримка маркетингової діяльності й потенційних клієнтів, які обслуговуються з урахуванням сегментування ринку; Digest Mail (e-mail) – механізм і система відстеження його ефективності. Завдання, що вирішує ця система: – формування системи обліку інформації про клієнтів і потенційних споживачів; – Digest Mail (e-mail) – механізм просування продукції або послуг споживачам; – опис потенційних клієнтів за сегментними характеристиками; – оцінювання факторів впливу в сегментному аналізі; – кількісний і часовий аналіз готовності клієнта до купівлі товару або послуги на основі екстраполяційної оцінки попередніх періодів; – формування системи звіту щодо клієнтів і потенційних сегментів. Країна-виробник – Росія. Ціна – від 2700 грн.	1) Можливість редагування ознак сегментування та операції із просування продукції, тобто створення власних списків цих параметрів. 2) Інтегративні властивості пакету з іншими програмами користувача. 3) Продумана і грамотно реалізована система пер-винного аналізу заходів щодо просування продукції або послуг. 4) Наявність можливості перемикання стандарту представлення адреси потенційного клієнта.	1) Відсутня можливість вести кілька баз у різних напрямках, зокрема, групи потенційних клієнтів для різної продукції фірми повинні мати різні облікові бази потенційних клієнтів, які варто розділити і фізично у вигляді окремих файлів. 2) e-mail-система є дещо складною – налаштування її на режим POP3 під час тестування і процес розсилання займають багато часу.

Продовження таблиці 1

<p>«Програма-аналітичний комплекс «Інтелектуальний капітал»».</p>	<p>ПАК «Інтелектуальний капітал» дає змогу генерувати базу даних ідей, патентів, націоналізаторських пропозицій та науково-технічної інформації, оцінити можливі рішення, поповнювати та змінювати її своїми специфічними прикладами та винахід-ницькими принципами.</p>	<p>1) ПАК дає змогу створити базу даних патентів на різні види об'єктів промислової власності (ОПВ). 2) Алгоритм ПЗ дає можливість зробити роботу з програмою простою і не вимагає від користувача високої кваліфікації. 3) Програма доступна в трьох варіантах установки – будь-який клієнт має можливість обрати необхідну модифікацію комплексу та спосіб його установки і використання – онлайн або оффлайн. 4) Використання цього ПЗ дає змогу досягти високого науково-технічного рівня розробок, знизити собівартість проведення науково-дослідних і проєктно-конструкторських робіт, скоротити терміни їх проведення та впровадження. 5) Можливість налаштувати роботу ПК під потреби користувача.</p>
<p>«Інтелектуальний капітал».</p>	<p>ПАК «Інтелектуальний капітал» дає змогу генерувати базу даних ідей, патентів, націоналізаторських пропозицій та науково-технічної інформації, оцінити можливі рішення, поповнювати та змінювати її своїми специфічними прикладами та винахід-ницькими принципами.</p>	<p>функції та можливості програми – оперативне та ефективне управління нематеріальними активами; ведення внутрішнього аудиту інтелектуальної власності; контроль прибутку від використання інтелектуальної власності; підтримання управлінської інформації про світові тенденції розвитку галузі в режимі онлайн; ефективне управління НДДКР, їх результатами; забезпечення правової охорони інтелектуальної власності. Країна-виробник – Білорусь, Чехія. Ціна – 46 530 грн.</p>

Джерело: авторська розробка шляхом систематизації [1–7]

є «1С:Предприятие», «SAP ERP(SAP R/3)», «Галактика», «DeloPro», система «КонСи Маркетинг», система CRM-рішення «ПАРУС», програмно-аналітичний комплекс «Інтелектуальний капітал» та ін. Розглянемо їх у таблиці 1.

Критеріальний аналіз ефективності використання програмних засобів для управління інтелектуальним капіталом представлено в таблиці 2.

Корисність ПЗ автори пропонують розрахувати за допомогою такої залежності, як:

$$U_i = \sum_{l=1}^n x_{il} * p_l, \quad (1)$$

де U_i – корисність i -го ПЗ;

x_i – значення l -го критерію у i -му ПЗ; $i = 1, 7$ – кількість ПЗ;

p_l – вага l -го критерію, $l = 1, 7$.

За допомогою формули (1) визначимо корисність кожного із семи ПЗ:

$$U_1 = 0,35*0,2+0,3*0,4+0,1*0,15+0,9*0,05+0,9*0,05+0,9*0,1+1*0,05 = 0,435;$$

$$U_2 = 0,55*0,2+0,4*0,4+0,2*0,15+0,8*0,05+0,6*0,05+0,1*0,1+1*0,05 = 0,43;$$

$$U_3 = 0,85*0,2+0,3*0,4+0,25*0,15+0,8*0,05+0,75*0,05+0,5*0,1+1*0,05 = 0,505;$$

$$U_4 = 0,86*0,2+0,3*0,4+0,2*0,15+0,85*0,05+1*0,05+0,6*0,1+1*0,05 = 0,5245;$$

$$U_5 = 0,68*0,2+0,5*0,4+0,3*0,15+0,9*0,05+1*0,05+0,8*0,1+1*0,05 = 0,606;$$

$$U_6 = 0,55*0,2+0,6*0,4+0,4*0,15+0,8*0,05+0,6*0,05+0,7*0,1+1*0,05 = 0,6;$$

$$U_7 = 0,85*0,2+0,9*0,4+0,8*0,15+0,9*0,05+0,7*0,05+0,3*0,1+1*0,05 = 0,81.$$

Отже, найкращим програмним засобом за критеріальним підходом для українських підприємств є такий, що має максимальне значення корисності (U_7), – програмно-аналітичний комплекс «Інтелектуальний капітал».

Висновки з цього дослідження. Авторами статті було запропоновано власну концепцію інтелектуального капіталу. Здійснено аналіз основних програмних засобів управління інтелектуальним капіталом, що пропонуються іноземними та вітчизняними виробниками. У результаті дослідження було проведено оцінювання програмних засобів управління ІК за запропонованою авторами системою критеріїв, що дало змогу виділити оптимальний програмний засіб для вирішення такої проблеми на українських підприємствах – програмно-аналітичний комплекс «Інтелектуальний капітал».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азарова А.О. Автоматизовані засоби покращення управління організаційним капіталом / А.О. Азарова, Т.В. Остапчук, О.О. Мороз // Вісник ХНУ. – 2015. – № 4. – Т. 1. – С. 85–88.
2. Разработка бизнес процесса в информационной системе управления. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://works.doklad.ru/view/1Evu5yjl4v8/3.html>.
3. Корпоративна інформаційна система «Галактика». Світ знань. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mirznanii.com/a/113458/korporativna-nformatsyna-sistema-galaktika>.
4. Азарова А.О. Автоматизовані засоби покращення управління споживчим капіталом / А.О. Азарова, О.О. Мороз, Г.Ф. Воробець // Наука й економіка. – 2012. – № 2(26). – С. 181–184.
5. Офіційний сайт корпорації «Парус». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parus.ua/ua/167>.
6. Прогноз состоятельности бизнеса. Специализированные маркетинговые программные комплексы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business-prognoz.ru/?p=749>.
7. Пак Є. Навігатор в бізнесі майбутнього / Є. Пак // Наука та інновації – 2010. – № 1(83). – С. 30–31. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csl.bas-net.by/xfile/n_i_i/2010/1/8of8bu.pdf.

УДК 65.014.8

Стратегія управління змінами в організації

Балдинюк А.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття містить аналіз основних підходів до побудови стратегії управління змінами в організації. Автор розглядає життєвий цикл організації за різними моделями управління змінами та пропонує модель зв'язку загальної стратегії управління розвитком організації зі стратегією управління змінами, організаційною структурою, навчанням персоналу та запровадженням коучингу підтримки змін.

Ключові слова: управління змінами, стратегічне управління, життєвий цикл, менеджмент організацій, управління персоналом, опортунізм персоналу.

Балдинюк А.Г. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья содержит анализ основных подходов к построению стратегии управления изменениями в организации. Автор рассматривает жизненный цикл организации, используя различные модели управления изменениями, предлагает модель связи общей стратегии управления развитием организации со стратегией управления изменениями, организационной структурой, обучением персонала и внедрением коучинга поддержки изменений.

Ключевые слова: управление изменениями, стратегическое управление, жизненный цикл, менеджмент организаций, управление персоналом, опортунізм персоналу.

Baldunyk A.H. CHANGE MANAGEMENT STRATEGY IN THE ORGANIZATION

The article contains an analysis of the main approaches to building a strategy for managing change in an organization. The author considers the life cycle of the organization. The work contains analysis of various models of change management. The author suggests a model of the interrelationships of the overall management strategy of the organization's development with the strategy of change management, organizational structure, staff training and the introduction of coaching support for change.

Keywords: change management, strategic management, life cycle, management of organizations, personnel management, staff opportunism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динаміка змін у сучасному суспільстві та економіці потребує нових підходів до стратегічного управління та управління змінами. Будь-яка організація – від виробничого продуктового підприємства до громадських організацій – повинна прогнозувати своє майбутнє загалом та за окремими напрямками діяльності, продуктами та послугами. Зміни вже апріорі закладені в життєвий цикл розвитку організації, а також динамічно супроводжують проекти запровадження нових технологій. Саме це зумовлює розроблення стратегії і сценарії запровадження змін в організації та їх сприйняття персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд праць з управління змінами та управління організацією свідчить про те, що ця тематика цікавить науковців та практиків і представлена в роботах таких зарубіжних авторів, як Л. Грейнер [1], Д. Дак [2], П. Друкер [3], Р. Каплан [4], П. Лотич [5],

П. Марковиц [6], Д. Мейер [7] та інші. Наукові дослідження цих авторів отримали розвиток у роботах О.О. Коваленко [8], О.В. Мілінчук [9], С.Г. Турчиної [10] та інших.

Водночас, незважаючи на досить вагомий висновок та рекомендації, взаємозв'язок стратегії управління змінами з життєвим циклом організації та їх вплив на управління персоналом вивчено недостатньо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова гіпотеза, яка стала основою дослідження, може бути сформульована таким чином. Життєвий цикл розвитку організації передбачає зміни в організації, якими необхідно управляти таким чином, щоб уникнути протидії персоналу та одержати запланований результат. Кризові явища зовнішнього та внутрішнього середовища також впливають на зміни в організації та потребують спеціальних управлінських дій. Розроблені сценарії щодо ситуацій управління змінами дадуть змогу зменшити проти-

дію персоналу та досягти кращих результатів в управлінні діяльністю організації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення взаємозв'язку між життєвим циклом організації та управлінням змінами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна стратегія управління змінами повинна передбачати розуміння унікальних характеристик зміни, мати основу у вигляді організаційної структури для реалізації стратегії, підтримуватись чіткою позицією менеджменту щодо необхідності змін та їх обґрунтування з оцінкою ризиків, пов'язаних зі змінами та ситуацією їх неприйняття. Управління змінами повинно бути закладено в саму стратегію розвитку організації, яка містить модель життєвого циклу, визначеність позиції організації в цьому життєвому циклі та алгоритми щодо виявлення точок необхідності запровадження змін. Відомі моделі управління змінами доповнені вітчизняними дослідниками і можуть бути використані для оцінки позиціонування організації на кривій життєвого циклу та формування сценаріїв запровадження змін [9; 10]. Серед таких моделей можна виокремити модель К. Левіна «розморожування – зміна – заморожування»; Л. Грейнера – «тиск і спонукання; посередництво та переорієнтація уваги; діагностика і визначення конкретних проблем; вирішення проблеми та забезпечення зобов'язання щодо виконання нового курсу; експеримент і виявлення (аналізування наслідків експериментального впровадження змін з метою підвищення їхньої ефективності шляхом коригування); підкріплення і згода» [1]. Дві концепції Гарвардської школи – теорія Е та теорія О, з одного боку, протилежні – одна з них передбачає фокусування на фінансових цілях та запровадження згори вниз (теорія Е); а другу (теорію О) характеризує високий рівень залучення працівників, розвиток людського капіталу [10]. З іншого боку, обидві теорії потребують інвестицій у розвиток персоналу для досягнення фінансових цілей. Цікавими є підходи до біологічної моделі (живої) організації [7]. Модель Д. Дака передбачає п'ять фаз (застій, підготовку, реалізацію, перевірку на міцність, досягнення цілей) та орієнтується на емоційну поведінку людей [2]. Оцінка позиції життєвого циклу здійснюється за показниками господарської (або іншої) діяльності відповідно до поставлених цілей. Так, для підприємства доцільно використовувати показники господарської діяльності за даними фінансової звітності.

Ситуаційна обізнаність про зміни полягає у розумінні сутності змін, аналізі аналогічних змін у діяльності організацій, можливості формалізації змін, аналізі впливу на технологічні процеси та персонал. Обов'язково необхідно проаналізувати зміни ролей робочих місць та рівень прийняття змін персоналом. Одним із важливих питань є оцінка обсягу змін, який, як правило, повинен бути невеликим або розбитим на невеличкі «порції» для реалізації методики малих кроків.

Організаційна структура запровадження змін повинна формуватись із постійної (традиційної) структури і включати в себе представників топ-менеджменту та гнучкої структури команди проекту запровадження змін. Зміни не можуть бути постійними, вони повинні бути унікальними, для їх запровадження необхідно визначити ресурси та команду. Всі ці вимоги відповідають основним ознакам проекту. Саме тому доцільно використовувати інструменти проектного менеджменту. Крім того, в команді повинні бути обов'язково присутніми всі керівники підрозділів, яких будуть стосуватись зміни. Самі зміни повинні бути оцінені з позиції ризику одержання позитивних результатів, а також щодо спротиву персоналу. Керівник проектної групи змін повинен пам'ятати слова П. Друкера: «Центральним завданням менеджменту ХХІ сторіччя є перетворення організацій у лідерів змін» [3]. Зрозуміло, що зміни повинні відповідати не тільки загальній місії (в іншому разі її треба теж змінювати) і стратегії розвитку організації, а і кожній проекції розвитку. Найкращим прикладом формування пріоритетів стратегічного розвитку є запровадження системи збалансованих показників, яка дає змогу сфокусувати увагу менеджерів на основних проекціях та пов'язати їх між собою. Такий підхід дає змогу також сформувати сценарії впливу змін на кожний з підрозділів та кожну цільову групу персоналу згідно з висловом Р. Каплана та Д. Нортон: «Фактично не може бути кращого прикладу революційних змін інформаційного віку, ніж поява нової філософії щодо внеску кожного працівника в розвиток підприємства» [4]. Необхідно проаналізувати цільові групи, які сприймають зміни по-іншому, мають власні проекти та бачення, і сформувати майданчики для обговорення, формування змішаних груп, підготовки «гібридних» сценаріїв, де буде врахована позиція інших [6]. Це приведе до розроблення спеціальної тактики реалізації ініціативи зміни та підтримки змін після впровадження та закінчення проекту.

На рис. 1 представлено загальну модель взаємозв'язків стратегії розвитку підприємства, визначення позиції життєвого циклу, необхідності змін та управління ними, аналізу ризиків, проекту управління змінами на основі організаційної структури, цільових груп персоналу, їх навчання та коучингу.

Таким чином стратегія управління змінами повинна мати такі документи, як:

1. Аналіз поточної ситуації (стадія життєвого циклу, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, наявність ресурсів, готовність персоналу, аналіз стану технологічних та управлінських процесів тощо).

2. Організаційна структура запровадження стратегій (аналіз сталих та гнучких організаційних структур).

3. Аналіз ризиків (визначення груп ризиків; аналіз виявлених ризиків; сценарії щодо зменшення вірогідності прояву ризиків).

4. Карта реалізації стратегії управління змінами (ментальна карта, дорожня карта – відповіді на питання «що, коли, де, як, хто, навіщо»).

5. План навчання та коучингу для персоналу (попереднє навчання – для прийняття змін, навчання для запровадження змін, коучинг для підтримки змін).

На рис. 2 наведено приклад реалізації моделі управління змінами для розглянутої ситуації.

Так, наприклад, на стабільному етапі розвитку підприємства торгівлі для підвищення рівня конкурентоспроможності основних продуктів та послуг, збільшення частки підприємства на ринку доцільно запровадити нові технології управління відносинами з клієнтами, що базуються на динамічному моніторингу задоволення клієнтів, збільшенні рівня лояльності, привабливості нових клієнтів [8].

Такий проект, як правило, передбачає удосконалення CRM-системи для динамічного відстеження реакції клієнта, запровадження методологій динамічного обговорення результатів роботи з клієнтами. Ризиками для запровадження такого проекту можуть бути негативні результати навчання персоналу та запровадження нових майданчиків спілкування з клієнтами, неприйняття методики публічного обговорення у зв'язку з традиціями нерозголошення власних методів управління відносинами з клієнтами, небажання змін менеджерами продажів, які є головною цільовою групою.

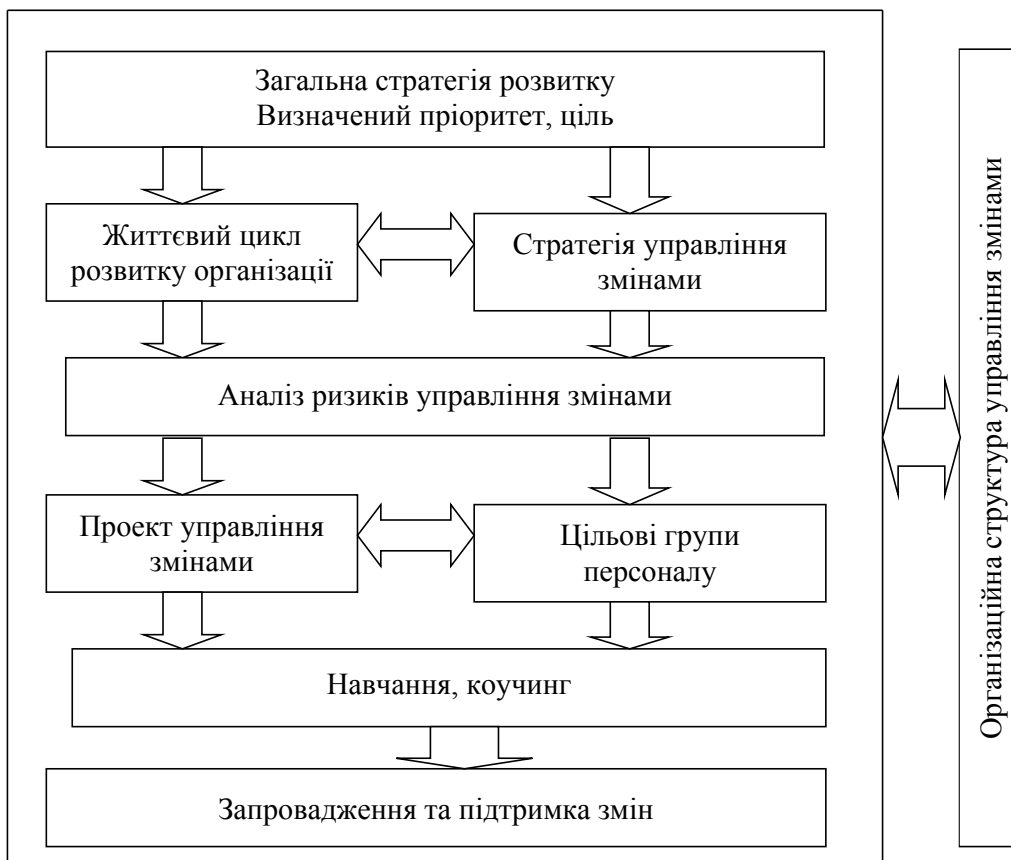


Рис. 1. Загальна модель взаємозв'язків стратегії та складників управління змінами

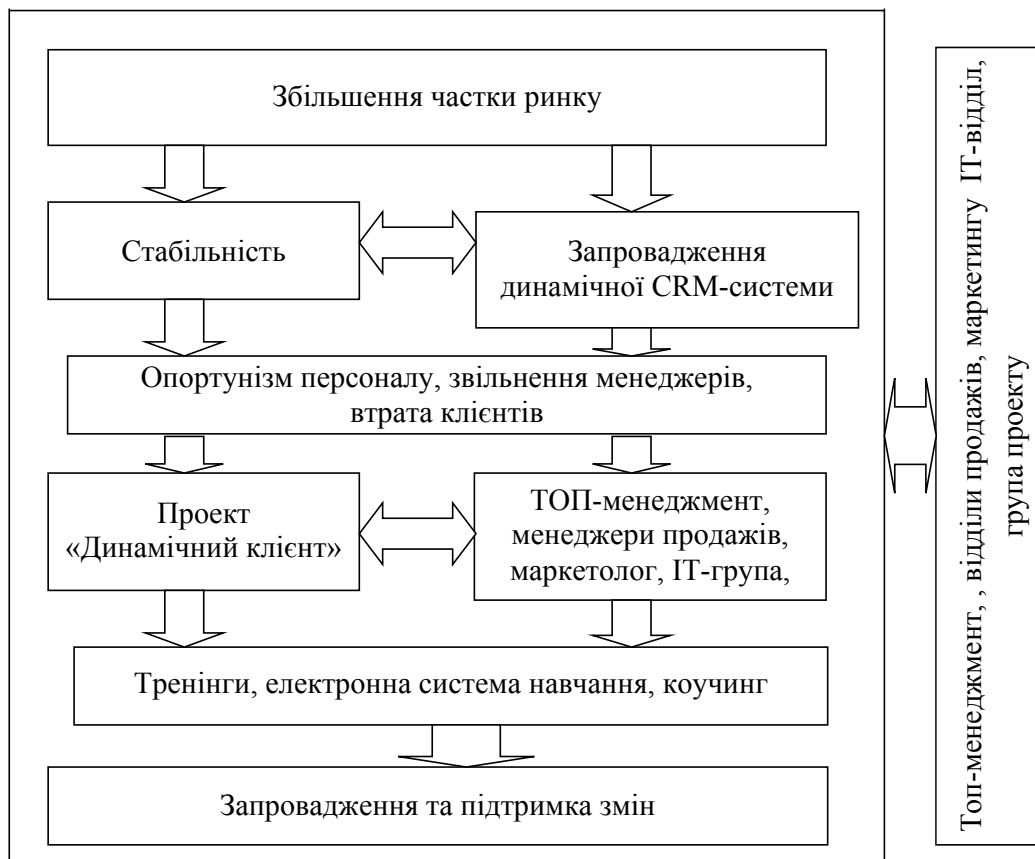


Рис. 2. Приклад моделі взаємозв'язків стратегії та складників управління змінами для збільшення частки ринку товарів та послуг

Висновки з цього дослідження. Таким чином, отримані результати досліджень дають змогу сформулювати стратегію розвитку організації та управління змінами як два паралельних стратегічних документи, що враховують життєвий цикл організації та

вплив запроваджених кроків на технологічні й управлінські процеси і персонал організації. У плані подальших досліджень – розроблення методики виявлення причин спротиву персоналу організаційним змінам та його усунення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Greiner Larry E. Patterns of Organization Change / Larry E. Greiner, Harvard Business Review, May-June 1967, in Organizational Change and Development [Electronic resource], Access: <https://hbr.org/1967/05/patterns-of-organization-change>. – Name of the screen.
2. Дак Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Д. Дак. – М.: Альпина паблишер, 2002. – 320 с.
3. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер, М: МИФ, 2009. – 156 с.
4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
5. Lotich P. Steps to implementing successful organizational change (august 5, 2014) [Electronic resource] / P. Lotich, Access: <http://thethrivingsmallbusiness.com/8-steps-to-implementing-successful-organizational-change/> – Name of the screen.
6. Markiewicz P. Change Management in the Strategy Implementation Process / P. Markiewicz // Intellectual Economics. – 2011. – Vol. 5, № 2. – P. 257–267.
7. Мейер Д. Живая организация: Компания как живой организм / Д. Мейер, М.: Добрая книга, 2007. – 368 с.
8. Коваленко О.О. Створення інформаційного мережевого простору організації. Методологія та моделювання: Монографія. / О.О. Коваленко – Вінниця: ВЦ ВФЕУ, 2009. – 232 с.
9. Мілінчук О.В. Методичні аспекти визначення стадії життєвого циклу організації / О.В. Мілінчук // Вісник Запорізького національного університету, 2012. – № 4(16). – С. 90–100.
10. Турчіна С.Г. Управління змінами в контексті стратегічного розвитку підприємств / С.Г. Турчіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2016. – Випуск (67). – С. 11–14.

УДК 631.16:658.14.02

Формування структури джерел фінансування підприємств АПК

Берест М.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Дудка М.О.

аспірант кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем формування структури джерел фінансування підприємств агропромислового комплексу України. Проаналізовано та узагальнено склад і особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в економіці України. Виділено та охарактеризовано основні підходи до формування структури власних та позикових коштів підприємствами АПК за допомогою методу кластерного аналізу.

Ключові слова: структура джерел фінансування, власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання, агропромисловий комплекс, кластерний аналіз.

Берест М.М., Дудка М.О. ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Статья посвящена исследованию актуальных проблем формирования структуры источников финансирования предприятий агропромышленного комплекса Украины. Проанализированы и обобщены состав и особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий в экономике Украины. Выделены и охарактеризованы основные подходы к формированию структуры собственных и заемных средств предприятиями АПК с помощью метода кластерного анализа.

Ключевые слова: структура источников финансирования, собственный капитал, долгосрочные и текущие обязательства, агропромышленный комплекс, кластерный анализ.

Berest M.M., Dudka M.O. FORMATION OF THE STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF AIC COMPANIES

The article is devoted to the investigation of actual problems of formation of the structure of sources of financing for business entities of the Ukrainian agroindustrial complex. The composition and features of the financial resources' sources of agricultural companies have been analyzed and summarized. The main approaches to the formation of the structure of own and borrowed funds by agriculture companies were identified and characterized using the method of cluster analysis.

Keywords: structure of financing sources, own capital, long-term and current liabilities, agro-industrial complex, cluster analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах, що характеризуються наявністю в економіці значної кількості кризових явищ різної глибини і складності, саме агропромисловий комплекс дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне та стабільне джерело бюджетних надходжень та розвивати наявний виробничо-економічний потенціал. Так, статистичні дані свідчать про те, що найбільшу частку у структурі українського експорту товарів у 2016 р. становила саме продукція АПК та харчової промисловості (42%), при цьому порівняно з 2015 р. обсяг її екс-

порту зріс на 721,2 млн. доларів або на 5% [1]. Це підкреслює стратегічну важливість ефективного та стійкого розвитку підприємств АПК, який є неможливим без забезпечення достатнього обсягу та формування оптимальної структури джерел їх фінансування. Як відомо, основними джерелами фінансових ресурсів суб'єктів господарювання є власні, залучені та позикові кошти, однак їх використання підприємствами АПК має свої особливості, зумовлені як специфікою галузі, так і сутнісними характеристиками цих джерел.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем ефективного

забезпечення діяльності суб'єктів агропромислового сектору економіки фінансовими ресурсами широко відображені у працях українських вчених. Зокрема, П.А. Стецюком [2] розглядалися стратегічні і тактичні підходи до управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств, Д.І. Дема, Л.М. Дорохова, Л.В. Недільська, О.Я. Стойко та інші [3] досліджували сучасну фінансову політику в аграрному секторі економіки, О.Г. Малієм [4] проведено глибокий аналіз інструментів фінансово-кредитного забезпечення агроформувань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що частка збиткових підприємств у сільському, лісовому та рибному господарстві є досить низькою порівняно з цим показником в економіці загалом (12,4% проти 33,3% у 2016 р.), фінансовий результат діяльності галузі є від'ємним (–349,3 тис. грн.) [1]. Збитковість та нестабільний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств вимагає постійного пошуку ефективних джерел фінансового забезпечення, оптимізації їхнього складу та структури. У зв'язку з цим дослідження проблем оцінювання особливостей та формування оптимальної структури фінансового забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності підприємств галузі залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та оцінка форм і структури джерел фінансування підприємств АПК в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз та узагальнення літературних джерел щодо формування фінансового забезпечення підприємств агропромислового сектору економіки [3–7] дав можливість установити, що структура джерел фінансування їхньої діяльності включає як власні кошти, так і довгострокові та поточні зобов'язання та забезпечення. Загальна структура джерел фінансування суб'єктів господарювання сільського, лісового та рибного господарства подана в табл. 1.

Наведені дані свідчать про те, що загальний обсяг фінансових ресурсів галузі постійно зростає, що свідчить про розширення обсягів її функціонування. Водночас структура джерел фінансування зазнає постійних змін. Так, основним видом фінансового забезпечення в 2012–2013 рр. є власний капітал, однак його частка стабільно та значно зменшується – на понад 13% до кінця періоду, тому в 2014 р. частка власних джерел та поточних зобов'язань стає майже однаковою, а в 2015 р. головним джерелом фінансування стають поточні зобов'язання та забезпечення. Частка довгострокових зобов'язань є нестабільною, зростаючи до 16,12% у 2014 р. та різко зменшуючись до 9,93% у 2015 р. Виділені тенденції свідчать про зміну загальної структури джерел фінансового забезпечення підприємств галузі в бік зростання рівня їх фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування. Більш детальний аналіз структури поточних зобов'язань [8] свідчить про те, що обсяг поточних зобов'язань зростає за рахунок значного збільшення поточної кре-

Таблиця 1

Структура джерел фінансування підприємств сільського, лісового та рибного господарства

Джерела фінансування	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Власний капітал, млн. грн.	148 147,8	156 820	163 932	275 304
частка,%	53,55	50,09	41,97	40,14
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	35 268	43 031,6	62 975,4	68 127,2
частка,%	12,75	13,74	16,12	9,93
Поточні зобов'язання і забезпечення	93 160,2	113 181	163 617	342 359
частка,%	33,67	36,15	41,89	49,92
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами і групами вибуття, та чиста вартість активів НПФ	75,8	64,2	83,3	54,9
частка,%	0,03	0,02	0,02	0,01
Всього	276 651,8	313 097	390 607	685 845
частка,%	100	100	100	100

Джерело: розраховано за [8]

диторської заборгованості, при цьому обсяг банківських кредитів залишається відносно стабільним, така тенденція не є позитивною та підтверджує попередні висновки щодо зниження рівня фінансової стійкості підприємств галузі. Крім того, виділені тенденції можуть свідчити про дефіцит фінансових ресурсів та обмеженість доступу до кредитних джерел фінансування внаслідок низької платоспроможності підприємств галузі або небажання банків розширювати кредитування у цьому напрямі. У такому разі для підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємств сільського господарства оптимальним варіантом є нарощення власного капіталу.

Основними складниками власного капіталу є внески засновників (власників, акціонерів) та прибуток, що формується у процесі ефективного функціонування підприємства.

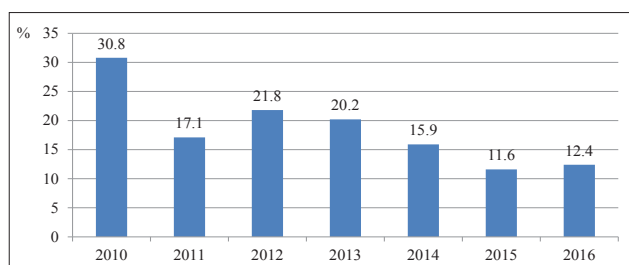


Рис. 1. Частка збиткових підприємств сільського, лісового та рибного господарства, %

Джерело: розраховано за [9]

Однак формування достатнього обсягу власних ресурсів суб'єктів господарювання АПК ускладнюється тим, що частка збиткових підприємств у галузі є досить високою (рис. 1).

Бачимо, що, незважаючи на скорочення частки збиткових суб'єктів господарювання з 2013 по 2015 р., вона, по-перше, залишається досить високою (понад 10%), по-друге, в 2016 р. знову зростає, що свідчить про нестабільність позитивних тенденцій та про негативний вплив збитків на формування структури джерел фінансування підприємств. Таким чином, можемо дійти висновку, що нестача власних фінансових ресурсів через збитковість діяльності та специфіка сільськогосподарського виробництва – нерівномірність руху грошових коштів протягом року – обґрунтовує об'єктивну необхідність залучення зовнішніх джерел для підтримання ефективної діяльності підприємств, незважаючи на те, що при цьому знижується їхня фінансова стійкість.

У зв'язку з цим підприємства АПК можуть використовувати такі форми фінансування, як (рис. 2):

1) самофінансування – на основі власних ресурсів, якщо їхня питома вага становить не менше 75–80%;

2) боргове фінансування – за рахунок залучених та позикових ресурсів, якщо їхня питома вага не перевищує 55–60% загальної ресурсної бази;

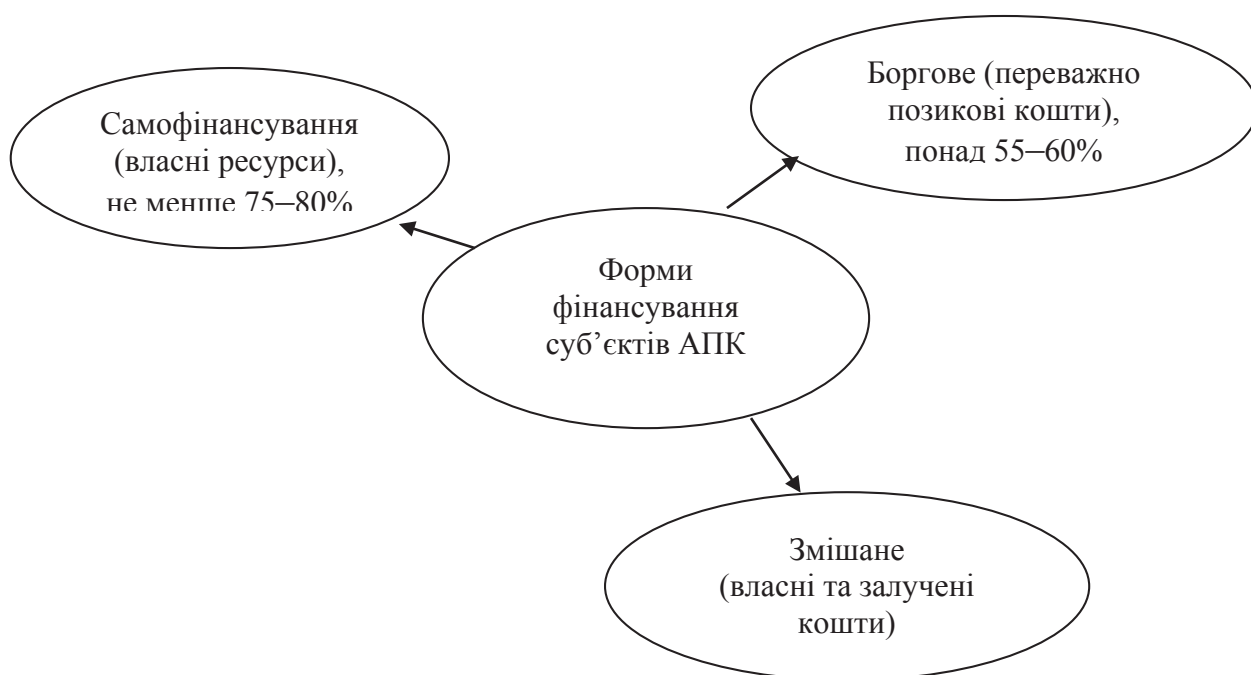
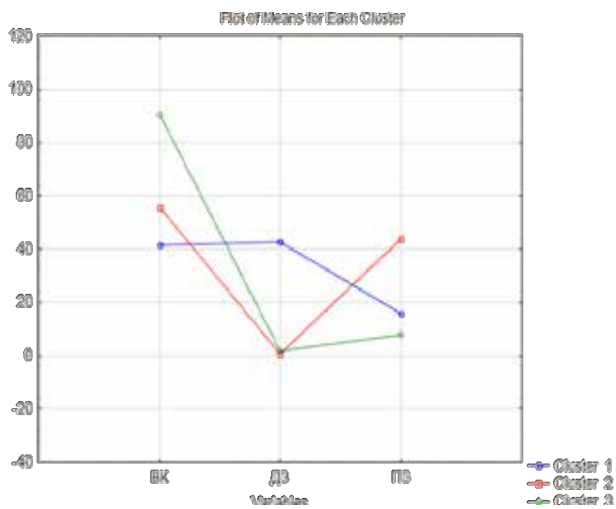


Рис. 2. Форми фінансування суб'єктів АПК

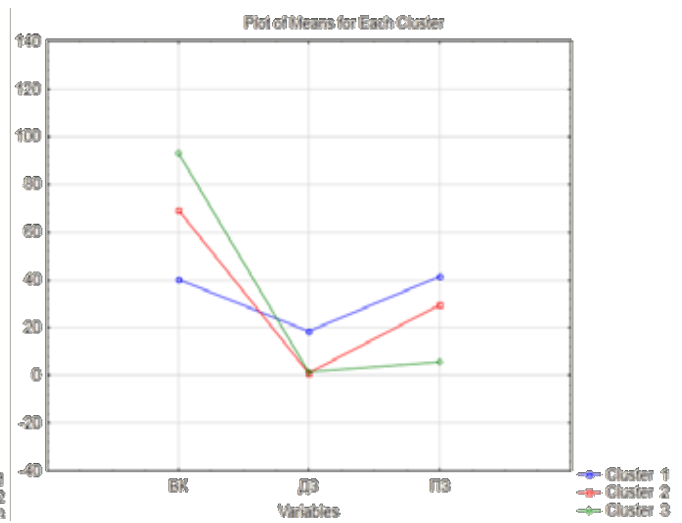
Джерело: узагальнено за [5; 9].

3) змішане фінансування – частки власних та залучених фінансових ресурсів майже рівні.

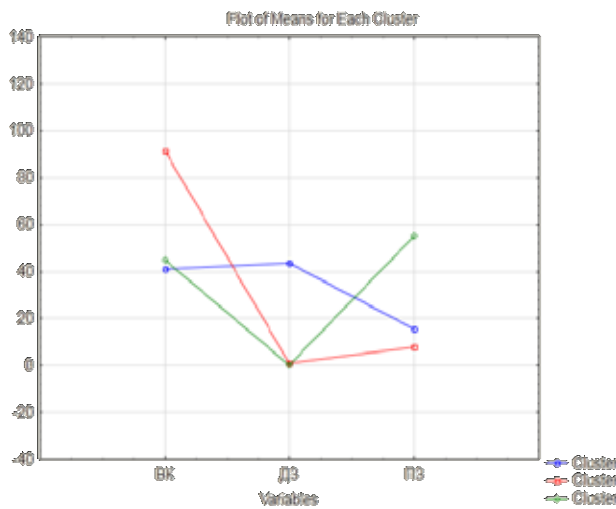
З метою дослідження форм фінансування, що використовуються підприємствами АПК, пропонується застосування методу клас-



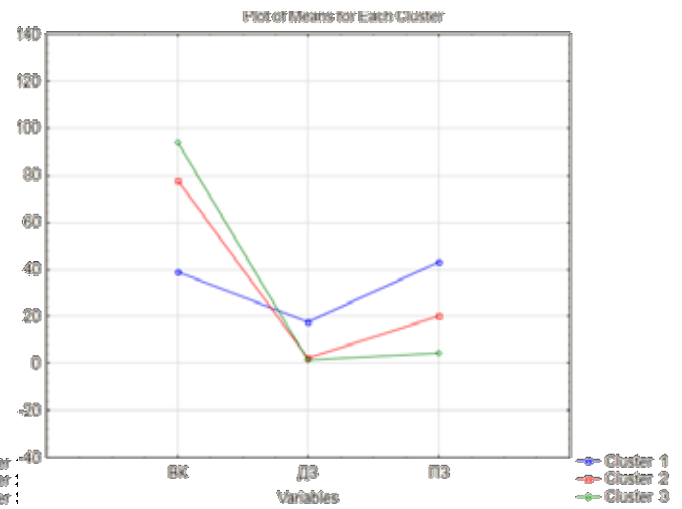
а) 2011 р.



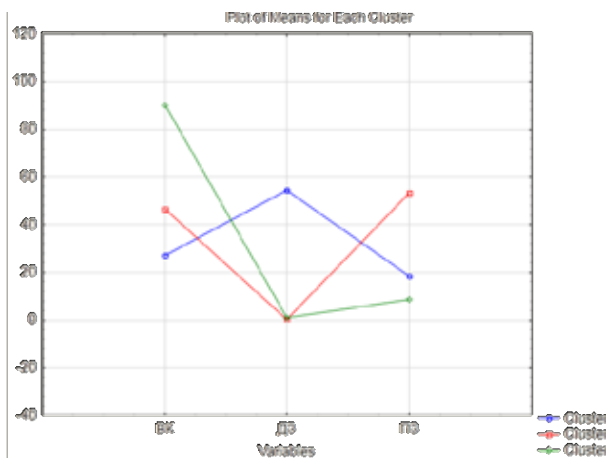
б) 2012 р.



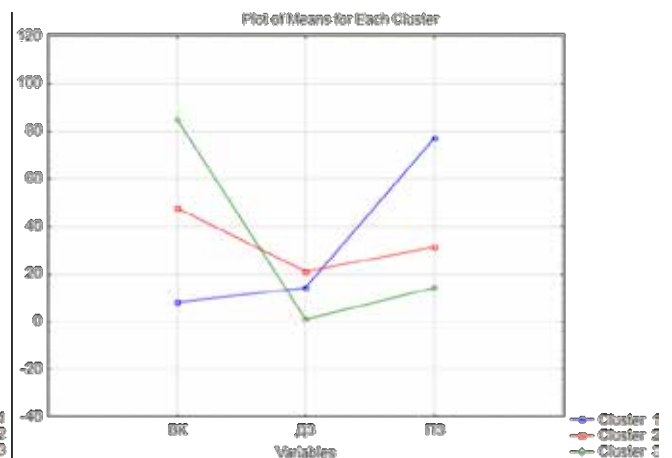
в) 2013 р.



б) 2014 р.



в) 2015 р.



б) 2016 р.

Рис. 3. Графік середніх значень показників сформованих кластерів

терного аналізу, що дасть змогу виділити та сформувані групи підприємств, які віддають перевагу певним джерелам фінансових ресурсів. Дослідження проводиться за даними фінансової звітності 24 підприємств АПК [10]. Вихідними даними для проведення кластерного аналізу є такі показники, як:

- Чвк – частка власного капіталу в структурі фінансових ресурсів підприємства;
- Чдзз – частка довгострокових зобов'язань та забезпечень;
- Чпзз – частка поточних зобов'язань та забезпечень.

Кластеризацію пропонується провести методом к-середніх, що є найпоширенішим серед неієрархічних методів (також називається швидким кластерним аналізом) [11]. Алгоритм методу к-середніх будує к кластерів, які містять дані щодо досліджуваних об'єктів, розташованих на певних відстанях один від одного. Основний тип завдань, які вирішує алгоритм к-середніх, – наявність припущень (гіпотез) щодо кількості кластерів, при цьому вони повинні бути різними настільки, наскільки це можливо. Оскільки вище було виділено наявність трьох форм фінансування суб'єктів АПК, то для методу к-середніх також доцільно встановити таку кількість кластерів. Результат реалізації методу к-середніх у вигляді графіків середніх значень для кожного з кластерів у розрізі 2011–2016 рр. подано на рис. 3.

Аналіз цих даних показав, що за результатами проведення кластерного аналізу можна дійти таких висновків:

1) структура джерел фінансування сільськогосподарських підприємств є нестабіль-

ною та змінюється за роками, що впливає на склад та економічну інтерпретацію сформованих кластерів;

2) протягом досліджуваного періоду перший кластер сформували підприємства, які використовують переважно боргове фінансування (частка позикових коштів – близько 60%, частка власного капіталу не перевищує 40%). Однак варто зазначити, що у 2011, 2013 та 2015 рр. у структурі зобов'язань основну частку займають довгострокові кошти, тоді як у 2012 та 2014 рр. – поточні зобов'язання та забезпечення. Ця тенденція значно посилилась у 2016 р. – частки власних коштів та довгострокових запозичень у структурі фінансового забезпечення підприємств цього кластеру знизились у середньому до менш ніж 10%, тоді як частка поточних зобов'язань значно зросла – майже до 80%;

3) до другого кластеру ввійшли підприємства, які використовують переважно змішане фінансування, тобто частки власних і позикових коштів коливаються в діапазоні від 40% до 60%, причому переважаюча частка капіталу за роками змінюється (у 2011, 2012 та особливо в 2014 р. основним джерелом є власний капітал, а в 2013, 2015 та 2016 рр. – позикові кошти). Водночас слід зазначити, що протягом 2011–2015 рр. позиковий капітал цих підприємств представлений переважно поточними зобов'язаннями, частка довгострокового позикового капіталу прагне до нуля. Лише у 2016 р. у підприємств цього кластеру частка довгострокових коштів підвищується у середньому до 17%, частка поточних при цьому також залишається високою;

Таблиця 2

Склад та економічна інтерпретація сформованих кластерів

Роки	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
2011 р.	1, 2, 4	3, 5, 6, 18, 20, 22	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 23, 24
2012 р.	1, 2, 3, 4, 6, 18, 20	5, 11, 14, 22	7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 21, 23, 24
2013 р.	1, 2, 4, 6	3, 5, 18, 20, 22	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 23, 24
2014 р.	1, 2, 4, 5, 6, 18, 20, 22	3, 9, 11, 14, 17	7, 8, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 23, 24
2015 р.	1, 2, 3, 4	5, 6, 11, 18, 20, 22	7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 23, 24
2016 р.	2, 5, 6, 16, 20	1, 4, 8, 11, 22	3, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 21, 23, 24
Економічна інтерпретація кластеру	Підприємства використовують переважно боргове фінансування	Підприємства використовують переважно змішане фінансування	Підприємства практично повністю знаходяться на самофінансуванні

Перелік досліджуваних суб'єктів АПК

№ з/п	Підприємство	№ з/п	Підприємство
1	ПАТ «Полтавський олійно-екстракційний завод – КЕРНЕЛ ГРУП»	13	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство «Шубківське»
2	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	14	Сільськогосподарське ПАТ «Київська овочева фабрика»
3	ПАТ «Сільськогосподарська виробнича фірма «АГРОТОН»	15	Сільськогосподарське ПАТ «Охоче»
4	ПАТ «АПК-ІНВЕСТ»	16	Сільськогосподарське АТ відкритого типу «Ольгівське»
5	ПАТ «Агро-Союз»	17	Сільськогосподарське ПАТ «Надія»
6	ПАТ «Гуляйпільське міжрайонне підприємство матеріально-технічного постачання АПК»	18	Сільськогосподарське ПАТ «Україна»
7	Сільськогосподарське ПАТ «Моївське»	19	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство ім. Петровського»
8	Сільськогосподарське ВАТ «Поділля»	20	Сільськогосподарське ПАТ «Ім. Кірова»
9	ПАТ Сільськогосподарське підприємство «Чорноморська перлина»	21	Приватне сільськогосподарське АТ «Ім. Шевченка»
10	Сільськогосподарське ПАТ «Україна»	22	Сільськогосподарське відкрите АТ «Птахокомбінат «Тульчинський»
11	ПАТ «Вінницьке обласне сільськогосподарське виробниче підприємство із племенної справи у тваринництві»	23	ПАТ "Миколаївська аграрна компанія"
12	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство «Селекція-племресурси»	24	Приватне АТ «Бахмутський аграрний союз»

4) до третього кластеру ввійшли підприємства, в структурі джерел фінансування яких абсолютну перевагу отримали власні кошти, їхня частка набагато більша за 80%, а в 2012 та 2014 рр. перевищує 90%. Довгострокових зобов'язань такі підприємства практично не мають, а позиковий капітал представлений в основному поточними зобов'язаннями.

Розглянемо склад сформованих кластерів за роками (табл. 2–3). Бачимо, що найбільша кількість досліджуваних суб'єктів господарювання потрапили до третього кластеру, до його складу в різні роки входить від 11 до 15 підприємств, що свідчить про перевагу використання власного капіталу як форми фінансування.

Перший кластер налічує від 3 (у 2011 р.) до 8 (у 2014 р.) підприємств, а другий – від 4 (у 2012 р.) до 6 (у 2011 та 2015 рр.). Можемо засвідчити, що серед досліджуваних підприємств частка тих, що використовують боргове або змішане фінансування, є меншою, ніж таких, що знаходяться переважно на самофінансуванні. Таким чином, частки підприємств першого та другого кластеру в середньому становлять близько 20%, тоді як частка під-

приємств третього кластеру є переважаючою та коливається від 46% до 62,5%.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з проведеного дослідження, можна дійти таких висновків:

1) за останні роки спостерігається постійне збільшення обсягів капіталу, що використовуються підприємствами АПК, значне зростання демонструють джерела як власних, так і позикових коштів, що свідчить про активне розширення їхньої діяльності;

2) аналіз структури капіталу підприємств сільського, лісового та рибного господарства показав, що останніми роками спостерігаються значні її зміни в бік зростання частки поточних зобов'язань та забезпечень і скорочення частки інших джерел фінансування. Така тенденція свідчить про зниження фінансової стійкості підприємств галузі і може бути зумовлена дефіцитом власних коштів ресурсів та обмеженістю доступу до кредитних ресурсів банківської системи;

3) аналіз динаміки частки збиткових суб'єктів господарювання підтверджує наявність проблем щодо обмеженості власних ресурсів підприємств галузі і водночас обґрунтовує об'єктивну необхідність залу-

чення зовнішніх джерел для підтримування їхньої ефективної діяльності, незважаючи на те, що при цьому знижується їхня фінансова стійкість;

4) в роботі проведено оцінку форм фінансування, що використовуються підприємствами галузі, з використанням методу кластерного аналізу. Виявлено, що в досліджуваній сукупності сформовано три кластери, причому найбільшим за своїм складом є кластер, підприємства якого переважно використовують самофінансування. Таким чином, саме власний капітал залишається основним джерелом

формування фінансового забезпечення більшості підприємств галузі. Це зумовлює необхідність пошуку шляхів зростання фінансових результатів підприємств галузі, з одного боку, та розширення доступу до кредитних ресурсів в економіці – з іншого.

У зв'язку з цим у процесі подальших розроблень у цьому напрямі доцільно дослідити наявність зв'язку між структурою капіталу підприємств АПК, обраною формою фінансування та обсягом їхніх фінансових результатів, що відображають ефективність використання сформованого фінансового забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Український експорт у 2016 році скоротився на 4,6%, – МЕРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukrainskiy-eksport-2016-godu-sokratilsya-1490263941.html>.
2. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.
3. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи : монографія / [І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема та ін.]; за ред. проф. Д.І. Деми. – Житомир: ЖНАЕУ, 2016. – 364 с.
4. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 227–232.
5. Смолянська О.Ю. Теоретичні аспекти управління джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств АПК / О.Ю. Смолянська, Ю.В. Смолянський // Наукові праці ПДАА. Економічні науки. – 2012. – № 1(4). – С. 214–219.
6. Олійник К.А. Фінансове забезпечення малих сільськогосподарських підприємств / К.А. Олійник // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 257–262.
7. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 3–5. – С. 100–105.
8. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання», 2015 / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Бражник Л.В. Джерела фінансування господарської діяльності підприємств / Л.В. Бражник, І.О. Ралко, В.О. Яловега, В.О. Завалевська // Наукові праці ПДАА. Вип. 1(6). – Т. 3. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2013. – С. 57–62.
10. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
11. Глаголева І.І. Застосування кластерного аналізу для опрацювання даних земельного кадастру / І.І. Глаголева, А.Ю. Берко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 783 : Інформаційні системи та мережі. – С. 420–429.

УДК 331.101.3.464:334.716(477)

Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України

Биба В.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Теницька Н.Б.

старший викладач кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розкрито сутність та економічну природу мотивації працівників як головного елемента активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але й забезпечує їх ефективне використання. Досліджено досвід формування системи мотивації працівників у фірмах різних країн. Визначено загальні принципи та особливості впровадження у практику нових підходів до управління мотиваційними процесами на українських підприємствах.

Ключові слова: мотивація, стимулювання працівників, людський фактор, мотиви праці.

Биба В.В., Теницкая Н.Б. МИРОВОЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО АДАПТАЦИИ К УСЛОВИЯМ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность и экономическая природа мотивации работников как главного элемента активизации человеческого фактора, который не только создает материальные предпосылки производства, но и обеспечивает их эффективное использование. Исследован опыт формирования системы мотивации работников в фирмах разных стран. Определены общие принципы и особенности внедрения в практику новых подходов к управлению мотивационными процессами на украинских предприятиях.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование работников, человеческий фактор, мотивы труда.

Byba V.V., Tenytska N.B. WORLD EXPERIENCE EMPLOYEE MOTIVATION AND POSSIBILITIES OF ADAPTATION TO THE CONDITIONS OF UKRAINE ENTERPRISES

The article reveals the essence and economic nature of workers motivation as the main element of the human factor intensification, which not only creates the material preconditions of production but also ensures their efficient use. Investigated the experience of the system formation of employees motivation in foreign firms of different countries. Defines General principles and features of the introduction of new approaches to the management of motivational processes in Ukrainian enterprises.

Keywords: motivation, stimulation of workers, human factor, motivation of labor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки України основним ресурсом підприємства стає персонал. Мотивація є головним елементом активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але і забезпечує їх ефективне використання. Ні одна система управління не функціонуватиме досконало, якщо в масштабі країни, регіону або окремого підприємства не буде розроблена ефективна система мотивації праці персоналу, яка би спонукала кожного працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Термін «мотивація» використовується у всіх галузях психології, менеджменту, соціології, які досліджують причини і механізми цілеспрямованої поведінки людини. Він повніше розкриває себе в міждисциплінарній галузі, на стику різних галузей знань. Проблемам ефективної мотивації людської діяльності присвячено праці багатьох вчених, таких як Л.Є. Басовський, І.М. Герчикова, Н.В. Дикань, Н.І. Кабушкін, І.О. Кулініч, В.І. Хомяков, А.В. Шегда та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку України проблема мотивації має

велике значення. Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів підприємства. Ефективність діяльності підприємства великою мірою залежить від ефективності праці персоналу. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи за створення належних умов праці можна домогтися підвищення її продуктивності.

Однією з головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Підприємство може реалізувати свій потенціал економічного зростання лише за умов ефективної мотивації.

Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні сутності мотивації персоналу підприємства як інструменту соціальної політики та дослідженню шляхів мотивування його ефективної праці через методи соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація широко досліджується впродовж багатьох років вітчизняними та іноземними вченими, які розглядають її з позиції психології, менеджменту, маркетингу та економіки. Мотивацію можна вважати одним із методів управління, складовою частиною процесу управління, спрямованою на досягнення конкретної мети менеджменту – змусити людей ефективно працювати.

Мотиви праці формуються, якщо:

- у розпорядженні суспільства (або суб'єкта управління) є необхідний набір благ, відповідний соціально зумовленим потребам людини;
- для отримання цих благ необхідні особисті трудові зусилля працівника;
- трудова діяльність дає змогу працівнику одержати ці блага з меншими матеріальними і моральними витратами, ніж будь-які інші види діяльності.

Мотивація праці – найважливіший фактор результативності роботи, що становить основу трудового потенціалу працівника, тобто всієї сукупності властивостей, які впливають на виробничу діяльність. Трудовий потенціал складається із психофізіологічного потенціалу (здібностей і схильностей людини, її здоров'я, працездатності, витривалості, типу нервової системи) і особистісного (мотиваційного) потенціалу. Мотиваційний потенціал відіграє роль пускового механізму, що визначає, які здібності і якою мірою працівник буде розвивати і використовувати у процесі трудової діяльності.

У формуванні мотивації працівників, підвищенні їхнього самовираження в роботі особливе місце займає соціальна політика підприємства.

По-перше, на підприємстві реалізуються пільги і гарантії в рамках соціального захисту працівників (соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, безробіттям та ін.), встановлені на державному або регіональному рівні. По-друге, підприємства надають своїм працівникам і членам їхніх сімей додаткові пільги, які стосуються елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на ці цілі коштів із фондів соціального розвитку підприємства. Надання додаткових пільг і послуг соціального характеру проводиться або за ініціативою адміністрації, що дійсно втілює в життя принципи соціальної кадрової політики, або в результаті тарифних угод між адміністрацією і радою трудового колективу (профкомом) як виразником інтересів працівників. Ці виплати стають такими ж обов'язковими для виконання, як і ті, що надаються відповідно до трудового законодавства.

Таким чином, соціальна політика підприємства (організації) як складова частина менеджменту являє собою заходи, пов'язані з наданням працівникам додаткових пільг, послуг і виплат соціального характеру.

Соціальне забезпечення працівників, розвиток їх особистості, збереження здоров'я є умовою успішної діяльності організації. Як мотиваційний ресурс управління соціально орієнтована кадрова політика підприємства та пов'язані з нею соціальні послуги повинні сприяти тому, щоби працівник задовольняв свої потреби, інтереси і ціннісні орієнтації. Можна виділити такі основні цілі соціальної політики, як:

- ототожнення працівника зі своїм підприємством (задоволення потреби в причетності до підприємства);
- особисті цілі і бажання працівників збігаються з цілями підприємства або відповідають їм;
- зростання продуктивності праці і бажання працівників трудитися;
- соціальна захищеність працівників;
- поліпшення моральної атмосфери на підприємстві, формування сприятливого соціально-психологічного клімату;
- зростання іміджу підприємства в очах працівників і суспільства.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідне вдосконалення мотивації працівників, що може дати:

- підвищення результативності роботи персоналу;
- оперативне досягнення цілей підприємства;
- зв'язок результативності роботи співробітників з оплатою та нематеріальним стимулюванням;
- прозорість системи заохочування;
- зниження плинності кадрів;
- покращення психологічного клімату;
- покращення командної роботи [1].

Мотивація праці належить до проблем, вирішенню яких у світовій практиці завжди приділялася велика увага. Вітчизняні теорія і практика трудової мотивації зводяться до оплати праці, заснованої на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, і є малооефективними.

Тому під час формування систем мотивації праці на підприємствах варто використовувати вже накопичений світовою практикою досвід. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці у ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити як найбільш характерні японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі.

Японська модель. Вона характеризується випередженням росту продуктивності праці щодо росту рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності держава не вживає серйозних заходів із контролю за майновим розшаруванням суспільства. Існування такої моделі можливе тільки за високого розвитку в усіх членів суспільства національної самосвідомості, пріоритету інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради добробуту країни.

Система стимулювання праці порівняно з іншими промислово розвиненими країнами в Японії досить гнучка. Традиційно вона будується на врахуванні трьох факторів – професійної майстерності, віку і стажу роботи. Оклад робітника, інженера, керівника нижчої та середньої ланок залежно від цих факторів встановлюється за тарифною сіткою, за допомогою якої визначається умовно-постійна частина заробітної плати працівника як сума виплат за трьома розділами – за вік, за стаж роботи, за кваліфікацію і майстерність, що характеризуються категорією та розрядом [2].

Більшість японських компаній у політиці матеріального стимулювання використовують синтезовані системи, що поєднують еле-

менти традиційної (вікової) і нової трудової тарифікації працівників. У синтезованій системі розмір заробітної плати визначається за чотирма показниками, такими як вік, стаж, професійний розряд і результативність праці. Вік і стаж є базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці – основою для визначення величини трудової тарифної ставки, яку називають «ставкою за кваліфікацію».

Таким чином, використання трудової ставки унеможливорює автоматичний ріст заробітної плати поза зв'язком із підвищенням кваліфікації та трудовим внеском працівника, посилюючи тим самим мотивацію до праці, яка в такому разі прямо залежить від результатів роботи [3].

Американська модель. Американська модель мотивації праці побудована на вслякому заохоченні підприємницької активності та збагачення найбільш активної частини населення. Модель заснована на соціально-культурних особливостях нації – масовій орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту.

Нині однією з найпоширеніших у США форм оплати праці як для основних, так і для допоміжних робітників є оплата, що поєднує елементи відрядної та погодинної систем. У цьому разі денний заробіток працівника визначається як годинна тарифна ставка, помножена на кількість годин роботи. У разі невиконання працівником денної норми в натуральному вираженні роботу продовжують до виконання норми. Ця система оплати праці не передбачає виплату премій, тому що, за твердженням американських економістів, ці суми вже закладено у високій тарифній ставці робітника й окладі службовця. Відмінною рисою розглянутої системи є простота нарахування заробітку і планування витрат на заробітну плату. Однак більшість фірм як у США, так і в інших країнах схиляються до застосування систем, що поєднують оплату праці з преміюванням.

У США широко застосовуються колективні системи преміювання. Так, у системі «Скенлон» між адміністрацією та працівниками заздалегідь визначається норматив частки заробітної плати в загальній вартості умовно чистої продукції. У разі прибуткової роботи підприємства й утворення економії заробітної плати за рахунок досягнутої економії створюється преміальний фонд, який розподіляється таким чином: 25% спрямовується в

резервний фонд для покриття можливої перевитрати фонду заробітної плати. Із суми, що залишилась, 25% йде на преміювання адміністрації підприємства, 75% – на преміювання робітників. Премії виплачуються щомісяця за результатами минулого місяця пропорційно до трудової участі працівника на базі основної заробітної плати. Наприкінці року резервний фонд повністю розподіляється між працівниками підприємства. Використання цієї системи компанією «Мідленд-Росс» дало змогу на тому ж устаткуванні підвищити продуктивність праці на 16%, скоротити плинність кадрів із 36% до 2,6%, удвічі знизити кількість порушників трудової дисципліни.

Французька модель. Ця модель мотивації праці характеризується більшим розмаїттям економічних інструментів, включаючи стратегічне планування й стимулювання конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Відмінна її риса – включення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, що безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва.

У політиці оплати праці французьких фірм спостерігається дві тенденції: індексація заробітної плати залежно від вартості життя та індивідуалізація оплати праці. Індеси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відбивається в колективних договорах із профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом урахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності працівника. Застосовують три основні підходи до індивідуалізації оплати праці:

1. Для кожного робочого місця, оцінюваного на основі колективної угоди, визначаються мінімальна заробітна плата й «вилка» окладів. Оцінка праці кожного працівника здійснюється щодо виконуваної роботи, а не щодо праці співробітників, зайнятих на інших робочих місцях. Критеріями трудового внеску працівника є кількість та якість його праці, а також участь у громадському житті підприємства.

2. Зарплата ділиться на дві частини: постійну, що залежить від займаної посади або робочого місця, і змінну, що відображає ефективність праці. Додатково виплачуються премії за високу якість роботи, сумлінне ставлення до праці тощо. Персонал бере активну

участь в обговоренні питань оплати праці в рамках спеціальних комісій.

3. На підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати, як участь у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

Німецька модель. У центрі німецької моделі мотивації праці перебуває людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному значенні – це розуміння інтересів суспільства і знаходження свого місця в системі «виробництво – споживання». Але не кожний громадянин у змозі працювати відповідно до вимог ринку. Ринкове господарство Німеччини називається соціальним тому, що держава створює умови для всіх громадян, зупиняє прояви несправедливості та боронить усіх обділених і беззахисних – безробітних, хворих, старих і дітей. Соціальна справедливість і солідарність – неодмінні передумови суспільного консенсусу. Західні дослідники дійшли висновку, що гармонійне поєднання стимулювання праці та соціальних гарантій являє собою одну з найкращих моделей, будь-коли відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує рівною мірою як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Шведська модель. Шведська модель мотивації праці відзначається сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності через перерозподіл національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Починаючи з 50-х років шведські профспілки на переговорах про переукладання колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах, як рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної зарплати. Політика солідарної заробітної плати спрямована на вирішення низки цільових завдань. Насамперед вона, поряд із ринковою конкуренцією, додатково стимулює постійне оновлення виробництва на основі останніх досягнень науки й техніки. При цьому дотримується принцип рівної оплати за рівну працю. У шведській інтерпретації це означає, що працівники різних підприємств, які мають однакову кваліфікацію і виконують аналогічну роботу, одержують однакову зарплату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства. Якщо, наприклад, із 10 підприємств однієї галузі 3 працюють високорентабельно,

5 – на середньому рівні, а 2 – збитково, то на кожному з цих підприємств одержують однакову заробітну плату за однакову працю, а саме на середньому рівні, зафіксованому в галузевій угоді.

Шведські профспілки не дозволяють власникам низькорентабельних підприємств знижувати заробітну плату нижче встановленого на переговорах із переукладання колективних трудових угод загального рівня. Це спонукує підприємців або модернізувати виробництво, або закрити підприємство. Таким чином, політика солідарної заробітної плати сприяє росту рентабельності підприємств. Ще однією характерною рисою солідарної заробітної плати є скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної зарплати. Сама система визначення єдиного рівня підвищення заробітної плати сприяє його вирівнюванню: заробітки піднімаються в низькооплачуваних і стримуються у високооплачуваних працівників. Крім того, у процесі

переговорів про переукладання колективних договорів профспілки, як правило, домагаються включення в них спеціальних пунктів про випереджувальні темпи росту заробітної плати в низькооплачуваних категорій персоналу. Усе це створює сприятливі умови для відтворення висококваліфікованої робочої сили як у матеріальних, так і в невиробничих, інтелектуальних сферах виробництва.

Сучасні тенденції формування зарубіжних систем мотивації праці в узагальненому вигляді наведено в таблиці 1.

Загалом основні елементи мотивації праці в країнах з розвинутою ринковою економікою мають такі загальні принципи та особливості:

- самостійність працівників, необмежене право вибору в рамках дозволеного законом, певна свобода дій економістів і менеджерів в межах виконуваних ними обов'язків;

- кожний працівник побоюється втратити своє джерело доходу, тому, як правило, ніхто не намагається «з'їсти» все зароблене,

Таблиця 1

Особливості формування зарубіжних систем мотивації праці

Країна	Головні чинники мотивації праці	Відмінні особливості мотивації праці
Японія	Професійна майстерність	Довічний найм
	Вік	Одноразова допомога при виході на пенсію
	Стаж	
США	Заохочення підприємницької активності	Поєднання елементів відрядної та погодинної систем
	Якість роботи	Участь у прибутку
	Висока кваліфікація	Технологічні надбавки
		Премії за безаварійну роботу, тривалу експлуатацію обладнання та інструменту
		Дотримання технологічної дисципліни
Система подвійних ставок		
Франція	Кваліфікація	Індивідуалізація оплати праці
	Якість роботи	Бальна оцінка праці робітників за професійну майстерність, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етики виробництва
	Кількість раціоналізаторських пропозицій	Ініціативність
	Рівень мобілізації	Додаткові винагороди (виховання дітей, надання автомобіля, забезпечення у старості)
Великобританія	Дохід	Участь у прибутках
		Ділова участь у капіталі
		Трудова ділова участь
		Чисто трудова участь
Німеччина	Якість	Стимулювання праці
		Соціальні гарантії
Швеція	Солідарна заробітна плата	Диференціація систем податків та пільг
		Сильна соціальна політика

навпаки, усі прагнуть більше вкласти в нові технології, в підвищення кваліфікації, у науку;

– повсюдне використання систем стимулювання як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях (асистент, консультант, керівник відділу, менеджер, директор тощо);

– переважне застосування погодинної форми заробітної плати в різних її модифікаціях відповідно до контрактної форми трудової діяльності;

– досить серйозне ставлення до нормування праці як важливого інструменту її організації. Різнманітні варіанти погодинної оплати праці містять вимогу обов'язкового виконання заданого обсягу робіт, розрахованого на основі прогресивних нормативів затрат праці;

– погодинна форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці та відрядна, що є другорядною, мають багато найрізнманітніших способів застосування. Це, як правило, системи, що передбачають преміювання за якісні показники роботи;

– пріоритет якісних показників підтверджується перевагою оплати розумової праці над фізичною;

– індивідуалізація заробітної плати з урахуванням оцінювання конкретних здібностей працівника;

– використання нетрадиційних методів матеріального стимулювання трудового потенціалу (участь найманих працівників у

розподілі прибутку, в успішному функціонуванні фірми, безоплатна передача акцій чи продаж їх за ціною, нижчою від ринкової, накопичення коштів на спеціальних рахунках).

Висновки з цього дослідження. В Україні система мотивації повинна мати ті ж самі складники, що й в інших країнах, але на сучасному етапі розвитку економіки основна увага у цій системі повинна приділятися рівню оплати плати, підвищенню її стимулюючої ролі. Детальне вивчення досвіду формування системи мотивації в зарубіжних фірмах різних країн, аналіз існуючої системи стимулювання на українських підприємствах, що зводиться тільки до регулювання оплати праці, дає змогу розробити та впровадити у практику нові підходи до управління мотиваційними процесами на українських підприємствах за такими напрямками, як застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм стимулювання працівників, що передбачає оплату праці, різні системи участі в прибутках, системи колективного преміювання, індивідуалізацію заробітної плати, моральні стимули, стимулювання працівників, які займаються творчою працею, шляхом застосування вільного графіка роботи, гуманізації праці; кар'єрний та професійний ріст; соціальні пільги для співробітників. Отже, система стимулювання праці персоналу на українських підприємствах повинна чітко визначати цілі, встановлювати види стимулювання відповідно до результатів, що досягаються, визначати систему оцінки, період і терміни виплат винагороди.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рукасов С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Рукасов // Віс. Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 5. – С. 93–96.
2. Лазарев С.В. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников / С.В. Лазарев, Н.С. Лазарев // Мотивация и оплата труда. – 2007. – № 1. – С. 48–53.
3. Лещенко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Л.О. Лещенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності

Білик В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

У статті розглянуто особливості нормативно-правового регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, розкрито інституційну систему такого регулювання, виявлено її недоліки та запропоновано напрями їх подолання. Обґрунтовано необхідність та базові принципи державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Досліджено основні види стратегій та окреслено перспективні напрями державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інституційне регулювання, державне регулювання, технологічні парки.

Билык В.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены особенности нормативно-правового регулирования инновационно-инвестиционной деятельности, раскрыта институциональная система такого регулирования, выявлены ее недостатки и предложены направления их преодоления. Обоснована необходимость и базовые принципы государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности. Исследованы основные виды стратегий и определены перспективные направления государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, институциональное регулирование, государственное регулирование, технологические парки.

Bilyk V.V. STATE REGULATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITY

In the article the peculiarities of legal regulation of innovative-investment activity, reveals the institutional system of regulation, highlights its drawbacks and proposes ways to overcome them. The necessity and basic principles of state regulation of innovative-investment activity. Explores the main types of strategies and identified promising directions of state regulation of innovative-investment activity.

Keywords: innovation, investment, institutional regulations, government regulation, technological parks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі становлення економіки та в контексті євроінтеграційного вектору її розвитку подальший поступ неможливий без науково-технічного прогресу в промисловості та модернізації системи управління нею. Саме в умовах глобалізаційних процесів інноваційно-інвестиційні напрями державної політики стають найбільш ефективними, а відповідно – мають бути пріоритетними. Дослідження сучасного стану державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності та окреслення стратегічних напрямів її розвитку набуває особливої актуальності на тлі стагнаційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інноваційно-інвестиційного розвитку економіки останнім часом все частіше висвітлюються вітчизняними науковцями, зокрема у працях О.Й. Вівчара, В.М. Гейця, М.П. Денисенко, Н.В. Краснокутської, Т.О. Скрипко,

І.В. Юхновського тощо. При цьому єдність наукової думки щодо стратегічних напрямів розвитку інноваційно-інвестиційної політики відсутня.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення сучасного стану державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні та теоретико-методичне обґрунтування стратегічних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система державного регулювання, на нашу думку, повинна розглядатися у двох площинах – нормативно-правового забезпечення як фундаментальної основи та інституційних одиниць виконавчих органів як установ, що реалізують державну політику.

Згідно з позицією Міністерства Юстиції України «національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, Закону України «Про

інноваційну діяльність», Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», Закону України «Про інвестиційну діяльність», Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших нормативно-правових актів... Сучасна нормативно-правова основа інноваційної діяльності налічує близько 200 документів» [14]. При цьому статтею 2 Закону України «Про інноваційну діяльність» визначено: «Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із законів України «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про спеціальну економічну зону «Яворів», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», цього Закону та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері» [5].

На нашу думку, така кількість регулюючих документів свідчить про відсутність концептуальної основи як у формуванні інноваційної політики в державі, так і у стратегічних напрямках інвестиційної діяльності. Підтвердити або спростувати таке припущення дасть змогу детальний аналіз основних нормативно-правових актів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності (табл. 1).

Аналіз системи нормативно-правового регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності свідчить про відсутність системного підходу в цій галузі та єдиної стратегії її розвитку. Зокрема, Господарським кодексом здійснюється регулювання інноваційних та інвестиційних процесів з позиції єдності та взаємодії, а от на рівні окремих законів ці процеси розглянуті окремо. Такий підхід може бути виправданий потребою в деталізації механізмів інноваційного розвитку та інвестиційних процесів. Проте, на нашу думку, дотичність цих процесів має бути збережена на рівні не тільки законодавства, а й методичних та інструктивних нормативно-правових актів.

Реалізація регуляторної та контролюючої функції держави у будь-якій галузі покладена на відповідні уповноважені установи. В Україні у період з 2005 року по 2012 рік діяло Державне агентство України з інвестицій та розвитку. У грудні 2011 року Указом Президента це агентство разом із Державним агентством України з управління національними проек-

тами реорганізовано у Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. У 2015 році це агентство також реорганізовано. Натомість створено Міжвідомчу комісію з питань державних інвестиційних проектів на базі Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Тобто сьогодні єдиного централізованого державного органу підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності не існує.

Останніми роками простежується тенденція до виокремлення державних фінансів зі сфери інноваційної діяльності. Інституційні форми державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку представлені в Україні у вигляді структурних підрозділів (управлінь інноваційно-інвестиційного розвитку) Департаментів регіонального розвитку обласних адміністрацій. Тобто регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні здійснюється колегіально територіальними підрозділами та Міжвідомчою комісією з питань державних інвестиційних проектів, зусиллями законодавчої та виконавчої влади без чітко виражених управлінських форм.

На нашу думку, така лінійно-функціональна модель управління на тлі адміністративної реформи та скорочення апарату державного управління виявляється малоефективною. За I півріччя 2016 року обсяги державних капітальних інвестицій становили лише 3,9% загального їх обсягу [16]. Тому система інституційного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності потребує оптимізації, а сфера її впливу не може обмежуватися державними фінансами.

Підтримка ж інноваційного розвитку приватного сектору економіки та приватних інвестицій обмежується спеціальними податковими режимами (зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток за такими об'єктами). При цьому фактично підтвердити інноваційну діяльність для цілей оподаткування у поточному звітному періоді практично неможливо. Закордонний досвід державного сприяння інноваційному розвитку свідчить, що саме спеціальні податкові режими є одним із найдієвіших механізмів (табл. 2).

Незначний рівень державної підтримки приватних інвестицій у сферу інноваційного розвитку підприємництва в Україні не може забезпечити ні достатньої підтримки, ні підстав для зростання їхнього обсягу.

На нашу думку, інституційна система сектору державного управління повинна мати

**Основні нормативно-правові акти державного регулювання
інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні**

№ п/п	Нормативно-правовий акт	Сфера регулювання
1	Конституція України [1]	Ст. 54 гарантує свободу наукової і технічної творчості, захист авторських прав та державне сприяння розвитку науки
2	Господарський кодекс України	Глава 34, ст. 325–332 розкриває нормативно-правову сутність інновацій та інвестування; розкриває види інновацій та форми інвестиції; окреслює порядок державного регулювання такої діяльності
3	Закон України «Про інноваційну діяльність»	Визначено мету та принципи інноваційної політики, окреслено об'єкти та суб'єктів інноваційної діяльності; порядок державного регулювання інноваційної діяльності та її правовий режим; окреслено основи фінансування інноваційної діяльності та міжнародного співробітництва у цій сфері
4	Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Визначає правову сутність інвестиційної діяльності та інвестиційних проектів, об'єкти та суб'єктів інвестицій, їхні права та обов'язки; джерела фінансування інвестиційної діяльності; основи її державного регулювання, підтримки та стимулювання; порядок державних інвестицій; гарантії та захист прав суб'єктів інвестиційної діяльності
5	Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»	Визначає пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні, в тому числі на період з 2011 по 2021 рік, а також середньострокові стратегічні напрями інноваційної діяльності та порядок моніторингу їх реалізації
6	Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»	Визначає правову сутність технологічних парків; порядок спеціального режиму їхньої інноваційної діяльності; порядок фінансової підтримки інноваційних проектів та контролю за їх реалізацією
7	Закон України «Про режим іноземного інвестування»	Визначає види іноземних інвестицій та форми їх здійснення; окреслює об'єкти таких інвестицій, порядок їх оцінки та державні гарантії; визначає основні умови співпраці з іноземним інвестором
8	Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»	Регулює відносини щодо провадження наукової і науково-технічної діяльності; визначає правовий статус суб'єктів такої діяльності, в тому числі НАНУ; окреслює державні гарантії соціально-правового статусу вчених та наукових працівників; основи державного регулювання та управління науковою та науково-технічною діяльністю, його форми та методи
9	Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу»	Визначає предмет наукової і науково-технічної експертизи, її форми та види; права й обов'язки суб'єктів експертизи; порядок її проведення; основи державного регулювання, економічного забезпечення та відповідальності сторін
10	Закон України «Про спеціальну економічну зону «Яворів»	Визначає, що метою СЕЗ «Яворів» є залучення інвестицій. Законом визначені органи управління СЕЗ, їхні повноваження та суб'єкти діяльності
11	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні»	Містить обґрунтування актуальності інноваційно-інвестиційних напрямів діяльності; визначає шляхи та напрями виконання програми; принципи реалізації державної політики у сфері інновацій та інвестицій; форми надання державної підтримки; перелік базових галузей економіки в контексті інноваційно-інвестиційної діяльності та очікувані результати

Джерело: складено автором на підставі [1; 2; 4–12]

Наведений перелік не є вичерпним



Рис. 1. Інституційна структура державного сприяння інноваційно-інвестиційній діяльності в Україні (пропозиція)

Джерело: складено автором на підставі [15]

чітку структуру та ієрархію, підзвітність та високу ефективність (рис. 1). При цьому в дослідженні «Політика економічного прагматизму» експерти Інституту суспільно-економічних досліджень пропонують створення Української корпорації розвитку [15].

Основною метою діяльності Української корпорації розвитку повинно бути створення сприятливих умов для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Відповідно до мети перед такою Корпорацією повинні бути поставлені такі завдання, як:

– розроблення проектів нормативно-правових актів у сфері інноваційно-інвестиційної

діяльності, організація їх громадських обговорень;

– визначення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності в середньотерміновій перспективі та пропозицій щодо довгострокової перспективи і загальної стратегії;

– сприяння та організаційне забезпечення пільгового кредитування інноваційної діяльності;

– сприяння реконструкції та модернізації індустріального сектору та створення і виробництво нових видів продукції;

– організаційно-методичне забезпечення інноваційного розвитку соціальної сфери;

Таблиця 2

Інструменти податкового стимулювання інноваційної діяльності

Інструмент стимулювання	Принцип дії	Країна
Зменшення ставок податку на прибуток	Зменшення ставок оподаткування інноваційних організацій. Зменшення ставок оподаткування прибутку від реалізації інноваційного проекту.	Франція, Греція, Туреччина
Прискорена амортизація	Підвищені норми або скорочений період амортизації дають змогу використовувати в новому податковому періоді такі основні фонди нарахування суми амортизації, що зменшує податкову базу.	Бельгія, Фінляндія, Данія, Нідерланди, Люксембург, Португалія
Інвестиційна податкова знижка	Зменшення податкової бази на суму інноваційних витрат капітального характеру.	Австрія, Великобританія, Нідерланди, США
Податковий кредит	За обсягом: сума податку на прибуток зменшується на частку загальної суми інноваційних витрат. За приростом: сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім	США, Франція, Канада, Туреччина, Словаччина, Люксембург, Іспанія, Ірландія

Джерело: [13]

– організаційно-методичне забезпечення інноваційних освітніх процесів та галузей знань;

– сприяння створенню технологічних парків та кластерів;

– сприяння створенню ринку інвестиційного капіталу.

Основною вимогою до інституційних утворень у галузі інноваційно-інвестиційного розвитку, як і в більшості інших, є дебіюрократизація діяльності. Зокрема, процес реєстрації, кредитування та звітування за інноваційним проектом має ґрунтуватися на порядку «єдиного вікна», в тому числі електронного. А сам факт інноваційності проекту має підтверджуватися бізнес-планом, а в особливих ситуаціях – розрахунком технологічної, економічної або соціальної ефективності.

Висновки з цього дослідження. Отже, система нормативного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності є недосконалою і безсистемною як на документальному, так і на інституціональному рівні. Вдосконалення цієї системи має охопити узгодження чинних нормативно-правових актів та оптимізацію органів управління. У разі застосування запропонованих у дослідженні напрямів оптимізації стає можливим формування ефективної системи державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності у поєднанні з усуненням дубльованих функцій органів державного управління. При цьому розроблення загальної стратегії розвитку системи державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності становить перспективу подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
3. Податковий кодекс України №2755-V від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 848-VIII від 26.11.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» № 51/95-ВР від 10.02.1995. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
9. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19.03.1996. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
10. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-XIV від 16.07.1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
11. Закон України «Про спеціальну економічну зону «Яворів»» № 402-XIV від 15.01.1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» № 389 від 02.02.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
13. Гомон М.В., Податкова політика держави у сфері стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності / М.В. Гомон // Вісник Миколаївського національного університету імені Сухомлинського, № 12, 2016, с. 434–438. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.global-national.in.ua/archive/12-2016/91.pdf
14. Кучерява З. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні. Міністерство юстиції України / З. Кучерява // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://old.minjust.gov.ua/13958
15. Політика економічного прагматизму / Інститут суспільно-економічних досліджень. – Київ., 2016. – 118 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://ises.org.ua/uploads/pdf/NEPmini_ua.pdf
16. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан інвестиційної діяльності в Україні.
17. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов / под ред. А.Д. Данилова: [монография]. – К.: Компьютерпресс, 2009. – 288 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://taxsymposium.ru/publikatsii/vse-publikatsii/171-finansovye-instrumenty-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-gosudarstva-i-regionov-monografiya-2009.

УДК 316.455; 316.6; 331.1

Управління конфліктами в системі управління людським потенціалом підприємств

Біловодська О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

Кириченко Т.В.

аспірантка кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

У статті охарактеризовано сутність людських ресурсів та людського потенціалу на підприємстві, визначено основні джерела та причини виникнення організаційних конфліктів, а також розглянуто основні технології регулювання конфлікту. Виявлено, що конфлікт є важливою формою взаємодії між людьми і слугує засобом вирішення багатьох проблем, а сама участь у конфліктних ситуаціях займає до 20% робочого дня рядового співробітника.

Ключові слова: організаційний конфлікт, управління конфліктами, причини виникнення конфліктів, технології регулювання конфлікту, людський потенціал, людські ресурси.

Беловодская Е.А., Кириченко Т.В. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье охарактеризованы сущность человеческих ресурсов и человеческого потенциала на предприятии, определены основные источники и причины возникновения организационных конфликтов, а также рассмотрены основные технологии регулирования конфликта. Выявлено, что конфликт является важной формой взаимодействия между людьми и служит средством решения многих проблем, а участие в конфликтных ситуациях занимает до 20% рабочего дня рядового сотрудника.

Ключевые слова: организационный конфликт, управление конфликтами, причины возникновения конфликтов, технологии регулирования конфликта, человеческий потенциал, человеческие ресурсы.

Bilovodska O.A., Kyrychenko T.V. CONFLICT MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF HUMAN POTENTIAL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

The article describes the essence of human resources and human potential in the enterprise, identifies the main sources and causes of organizational conflicts, as well as the basic technologies of conflict regulation. Revealed that the conflict is an important form of interaction between people and serves as a means of solving many problems, and participation in conflict situations can take up to 20% of the working day of that employee.

Keywords: organizational conflict, conflict management, causes of conflict, technology, conflict management, human potential, human resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика підприємництва підтверджує, що в умовах розвитку організаційних структур особливе місце в будь-якому колективі займає конфлікт. Це пов'язано з тим, що конфлікт є невід'ємною частиною життєдіяльності кожного підприємства. Тому виникає необхідність у поглибленому вивченні сучасних закономірностей формування організаційних конфліктів, способів їх ліквідації та боротьби з їх наслідками. При цьому найважливішим результатом ефективного управління конфліктами на підприємстві стане формування механізму завчасного попередження конфліктних ситуацій та механізму ліквідації конфліктів, які вже виникли.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам аналізу причин виникнення організаційних конфліктів на підприємстві присвячена значна кількість робіт учених, таких як Р. Акоффа та Ф. Эмери [5], О.И. Криса [6] та ін. Однак при цьому недостатньо уваги приділялося висвітленню шляхів їх подолання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є огляд основних джерел та причин виникнення конфліктів, а також способів їх вирішення на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз діяльності сучасних підприємств показує, що конфлікт – важлива форма взаємодії між людьми, це засіб вирішення тих

чи інших бізнесових проблем і самоствердження особистості в колективі. Доказом цього є проведені соціологами дослідження, результати яких показали, що близько 70–80% свого робочого часу представники керівних посад перебувають під впливом прихованих і явних суперечностей, ігнорування яких може привести до конфліктів, а сама участь у конфліктних ситуаціях займає до 20% робочого дня рядового співробітника.

Однією з найважливіших складових частин сукупного ресурсного потенціалу підприємства є його людські ресурси.

Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку людські ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання та можуть використовувати їх у трудовому процесі [1].

У вітчизняній економічній літературі, статистичному обліку, державному регулюванні економіки для означення людських ресурсів використовується також термін «трудові ресурси», що виник у перші роки радянської влади для потреб централізованого управління.

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві.

Для інтегральної оцінки кількісних і якісних характеристик людських ресурсів як джерела сукупної пропозиції праці використовуються поняття «трудовий потенціал», «людський капітал», «трудовий капітал».

Трудовий потенціал – наявні зараз і передбачувані в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками. Трудовий потенціал складається з таких компонентів, як здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, мотивованість, вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість та ін.

Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності і, як наслідок, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання рівня прибутковості підприємства.

Трудовий капітал – це реалізований на ринку праці трудовий потенціал або частина

людського капіталу, яка реалізується на ринку праці і приносить додаткову вартість [2].

Складна система всередині організаційних відносин потенційно містить у собі можливість виникнення конфліктів різних рівнів під впливом безлічі причин.

Серед основних джерел виникнення організаційних конфліктів можна відзначити:

1. Ситуації, які передбачають постановку завдань одному підлеглому багатьма керівниками. Відповідно конфліктна ситуація виникає через те, що перед співробітником виникає необхідність вибору черговості (пріоритетності) виконання поставлених завдань, які часто необхідно виконувати терміново і практично в одні і ті ж терміни.

2. Ситуації, які мають назву «порочні зв'язки». Вони припускають відсутність чіткого розподілу обов'язків всередині колективу, а також відповідальності за неякісне виконання або навіть ігнорування покладених на працівників зобов'язань. Відповідно конфліктна ситуація виникає через те, що відбувається обмеження інтересів працівника.

3. Ситуації, які передбачають наявність більше семи-восьми осіб підлеглих. Відомо, що чим більше працівників, тим важче їх контролювати. Відповідно конфліктна ситуація виникає через те, що відбувається певний поділ на групи всередині цього колективу, які або сприяють поліпшенню системи управління, або, навпаки, її руйнують.

4. Ситуації, які передбачають невизначеність організаційно-технологічних зв'язків. Вони припускають наявність налагоджених взаємозв'язків між функціональним розподілом обов'язків залежно від положення в структурі виробництва. Відповідно конфліктна ситуація виникає через слабку збалансованість робочих місць і рівня технологічних робіт.

5. Ситуації, які передбачають ненормований робочий день або ж жорсткий регламент режиму праці. Відповідно конфліктна ситуація виникає через постійне психічне перенапруження, фізичне стомлення, які є наслідком відсутності відпочинку та морального навантаження і супроводжуються помилками у робочому процесі.

6. Ситуації, які виникають через недоліки в індивідуальному стилі управління, зокрема, якщо в процесі організації діяльності використовуються деякі різновиди директивного (авторитарного) або ліберального стилю.

7. Ситуації, які виникають через неправильну оцінку результатів праці. Відповідно конфліктна ситуація виникає через образу

співробітника, яка згодом переростає від відсутності інтересу до роботи до різкого зниження продуктивності праці.

Всі ці ситуації є досить типовими в господарській практиці підприємств і потенційними джерелами конфліктів.

Виникнення конфліктів пов'язане з різного роду протиріччями. В організаціях вони в основному виникають через розбіжності в поглядах між співробітниками різних посад, викликані як особистісними характеристиками, так і умовами роботи.

Існує безліч причин виникнення конфліктів. Причини конфліктів – це явища, події, факти, ситуації, які передують конфлікту і за певних умов викликають його.

Загальними причинами виникнення конфліктів є:

- соціально-політичні та економічні (пов'язані з політичною та економічною ситуацією в країні);

- соціально-демографічні (відображають відмінності в установках і мотивах людей, зумовлені статтю, віком, національністю);

- соціально-психологічні (соціально-психологічні явища в групі);

- індивідуально-психологічні (індивідуальні особливості особистості).

Особистими причинами виникнення конфліктів є:

- незадоволеність умовами праці;

- застарілість організаційної структури, нечітке розмежування прав і обов'язків;

- необґрунтований публічний осуд одних і незаслужена (авансована) похвала інших працівників;

- недостатній рівень професійної підготовки підлеглого;

- протиріччя між функціями, що входять у коло посадових обов'язків працівника;

- порушення етики спілкування через відмінності в манері поведінки і життєвому досвіді;

- порушення трудового законодавства;

- обмеженість ресурсів;

- відмінність і суперечливість у цілях, цінностях;

- незадовільні комунікації через недостатню узгодженість між співробітниками;

- невизначеність перспектив;

- несприятливі фізичні умови роботи.

Загалом серед організаційних конфліктів можна виділити три групи узагальнених причин їх виникнення:

1. Нормативні – зачіпаються групові норми; йдеться про ситуації, коли працівник

займає позицію, яка має відмінності від позиції групи.

2. Мотиваційні – неможливість задоволення потреб особистості, яка безпосередньо пов'язана з діями інших осіб. Іншими словами, інші учасники перешкоджають задоволенню потреб досліджуваного учасника.

3. Ціннісні – розбіжність цінностей особистості (групи) з цінностями іншої особистості (іншої групи).

Самі причини конфліктів можуть бути класифіковані на:

- об'єктивні;

- соціально-психологічні;

- особистісні.

Об'єктивні причини конфліктів лежать саме в площині нерівномірного розподілу ресурсів. Із цієї причини виникають такі причини конфліктів, як:

- 1) відмінність у цілях;

- 2) розходження в цінностях;

- 3) взаємозалежність завдань;

- 4) незадовільна/відсутня комунікація.

Так, через те, що різні індивіди мають різний доступ до ресурсів (влада, повноваження, права, обов'язки та ін.), вони не можуть повноцінно вирішувати свої життєві завдання і змушені взаємодіяти і підкорятися. В таких умовах розходження в цінностях, цілях, необхідність доповнювати зусилля один одного під час виконання завдань, а також недостатня і зовсім відсутня комунікація можуть стати причинами конфлікту. І якщо першопричину усунути неможливо (неможливо забезпечити всім абсолютно рівний доступ до ресурсів), то перелічені вище причини цілком можна діагностувати та усунути.

Соціально-психологічні причини конфліктів можна класифікувати на такі види, як:

- несприятливий соціально-психологічний клімат;

- аномія соціальних норм;

- труднощі адаптації до групи/середовища;

- протиріччя поколінь;

- територіальні протиріччя;

- прояви респондентної агресії.

Особистісні причини конфліктів розглядаються як провідні в особистісно-орієнтованому підході до конфлікту (З. Фрейд, К. Хорні, Е. Еріксон та ін). Основною категорією особистісно-орієнтованого підходу є конфліктна особистість, тобто інтегральна властивість, яка в результаті відображає частоту набрання міжособистісних конфліктів. При цьому наголошується, що найчастіше конфліктна особистість – призвідник конфліктних ситуацій,

що тягнуть за собою негативні ефекти та негативні емоції [3].

Таким чином, першопричина організаційного конфлікту – неможливість рівномірного розподілу ресурсів та однакового доступу до них. Ця першопричина породжує низку інших причин виникнення конфліктів, які, в свою чергу, поділяються на об'єктивні, соціально-психологічні, особистісні.

Варто зазначити, що успішне функціонування підприємства неможливе без ефективного управління ним. Складовою частиною такого управління є управління конфліктами, яке може сприяти досягненню цілей не тільки цього управління, але й цілей управління підприємством загалом.

Управління конфліктом – це цілеспрямований, зумовлений об'єктивними законами вплив на його динаміку в інтересах розвитку або руйнування тієї системи, до якої має стосунок конфлікт.

Стратегії управління актуальними конфліктами. Однією з найвідоміших є класифікація підходів до управління конфліктом, розроблена К. Муром, яка складається із шести стратегій:

1. Стратегія стримування – орієнтована на те, що сторони самі можуть оволодіти конфліктом.

2. Стратегія супроводу процесів – орієнтована на роботу з уже усталеним сприйняттям, відносинами, способами взаємодії між сторонами, що конфліктують.

3. Соціо-терапевтичний супровід – орієнтований на роботу на індивідуальному рівні.

4. Стратегія посередництва – застосовується у разі, коли сторони вже не можуть спільно працювати над вирішенням конфлікту.

5. Третейський суд – «арбітр» пропонує сторонам вже готове рішення.

6. Силове втручання – тут воля учасників вже ніяк не враховується, проте застосування владних повноважень, як правило, обмежується сферою розбіжностей [4].

Р. Акофф і Ф. Емері [5] виділяють такі стратегії з управління конфліктами, як:

1. Усунення конфлікту – передбачає зміни в навколишньому середовищі, за яких учасники перестають конфліктувати. Способи такого впливу можуть бути такими, як:

– дії, спрямовані на те, щоб учасники не чинили впливу один на одного, продовжуючи робити те ж, що і раніше – «ізоляція учасників»;

– поповнення нестачі ресурсів, через які стався конфлікт;

– видалення учасників конфлікту з цього оточення.

2. Дозвіл конфлікту – передбачає зміни в поведінці або у властивостях учасників, за яких вони більше не конфліктують.

3. Стратегія «Вирішення конфлікту» – передбачає вибір одним із учасників такого способу дій з безлічі доступних, який би максимізував його очікувану питому цінність. Тут перед суб'єктом конфліктів стоїть дилема: він може вийти з конфліктного оточення або змінити власну поведінку, змінити себе.

Управління може бути представлене трьома видами моделей такого типу, як:

- 1) «виграш – виграш»;
- 2) «виграш – програш»;
- 3) «програш – програш».

При цьому тут особливо важливо враховувати наслідки конфлікту, які зазвичай розглядають із трьох позицій, таких як:

1. Предметний зміст конфлікту.
2. Емоційний складник
3. Процедура вирішення конфлікту.

Модель «виграш – виграш» припускає, що всі три аспекти наслідків конфлікту враховані. У разі завершення конфлікту відповідно до цієї моделі сторонам вдається прийняти взаємовигідне або взаємоприйнятне рішення щодо предметного боку конфлікту. Результатом такого рішення є також відсутність ворожості між сторонами і задоволеність процедурами вирішення цього конфлікту.

Модель «виграш – програш» передбачає задоволення тільки однієї зі сторін (і навіть, як правило, не повністю). Сторона, що програла, залишається негативно налаштованою до свого супротивника. Невизнання правомірності процедур, які є виграшем для іншої сторони, дає підставу для початку нового конфлікту.

Модель «програш – програш» передбачає лише деяку зупинку в розвитку конфліктного процесу, оскільки в цій ситуації задоволеності немає ні в однієї зі сторін, що буде провокувати подальший розвиток конфлікту.

Всередині стратегій розв'язання конфліктних ситуацій можна використовувати різного виду технології. Серед них найбільш часто використовуваними є переговори і посередництво.

1. Переговори між сторонами, які потрапили у конфлікт, передбачають налагодження діяльності в русло врегулювання суперечностей, що виникли між соціальними суб'єктами на ґрунті взаємної залежності і розбіжності інтересів.

2. Посередництво передбачає участь третьої незацікавленої сторони. При цьому виділяють три типи посередництва, такі як формальне (використовується у вирішенні трудових спорів), неформальне і суспільне (використовується громадськими організаціями).

У посередництві використовують такі стратегії, як:

- «угода в принципі» – виділяється безліч способів рішень сторін, враховуючи при цьому межі майбутньої угоди;

- «формування блоків» – передбачає рішення проблеми поетапно.

Іноді на переговорах створюються своєрідні тупикові ситуації, коли доводиться застосовувати відразу кілька стратегій для укладання взаємовигідної угоди.

Управління конфліктами як складний процес містить такі види діяльності, як:

- прогнозування конфліктів і оцінка їхньої функціональної спрямованості;

- попередження або стимулювання конфлікту;

- регулювання конфлікту;

- розв'язання конфлікту.

Прогнозування конфлікту. Основним джерелом прогнозування конфліктів є вивчення об'єктивних і суб'єктивних умов та факторів взаємодії між людьми (стиль управління, рівень соціальної напруженості, психологічний клімат, лідерство й мікрогрупи), а також їхніх індивідуально-психологічних особливостей.

Особливе місце на цьому етапі займає аналіз загальних і часткових причин конфліктів.

Попередження конфлікту. Попередити конфлікт можна такими способами:

1. На основі даних прогнозування починається активна діяльність із нейтралізації дії всього комплексу детермінуючих його чинників (вимушена форма запобігання конфлікту).

2. Конфлікти можуть попереджуватись на основі здійснення ефективного управління загалом.

Стимулювання конфлікту. Винесення проблемного питання для обговорення на зборах, нараді, критика ситуації.

Регулювання конфлікту. Вид діяльності суб'єкта управління, спрямований на послаблення й обмеження конфлікту, забезпечення його розвитку у бік дозволу. Тут виділяють такі етапи, як:

- визнання реальності конфлікту;

- досягнення згоди між сторонами з питань обліку у конфлікті встановлених норм і правил конфліктної взаємодії;

- створення груп, які будуть регулювати конфліктну взаємодію.

Виділяють такі технології регулювання конфлікту, як:

1. Інформаційна (ліквідація дефіциту інформації, усунення чуток).

2. Комунікативна (організація спілкування).

3. Соціально-психологічна (робота з неформальними лідерами, зміцнення соціально-психологічного клімату).

4. Організаційна (вирішення кадрових питань, ефективна мотивація, зміна умов взаємодії співробітників).

Дозвіл конфлікту – це вид діяльності, пов'язаний із завершенням конфлікту.

Повне вирішення конфлікту досягається за умови усунення причин, предмета конфлікту і конфліктної ситуації.

Формами вирішення конфлікту є:

- поступка – одна зі сторін віддає прерогативу іншій стороні;

- компроміс або консенсус – сторони намагаються врегулювати конфлікт, йдучи на взаємні поступки.;

- догляд – сторона ні з ким не співпрацює для вироблення рішення;

- співпраця – пошук найбільш прийняттого для обох сторін рішення [6].

Отже, існує безліч різних методів запобігання появі конфліктів, які варто використовувати на підприємстві. У їхній основі лежить мета створення сприятливих умов всередині колективу і формування таким чином позитивного мікроклімату.

Висновки з цього дослідження. Завдяки своєчасному вирішенню (а ще краще – запобіганню) конфліктних ситуацій будь-яке підприємство зможе з легкістю досягти планових фінансово-економічних цілей за рахунок згуртованої та плідної роботи колективу.

В умовах ринкових відносин важливим регулюючим чинником економічного благополуччя підприємства стає колектив, а точніше – його працездатність і продуктивність. Внутрішні умови функціонування організації досить мінливі, оскільки на них впливає безліч чинників. Все розмаїття зовнішніх впливів знаходить своє концентроване вираження у ставленні співробітників до підприємства, тому важливим моментом є формування сприятливого мікроклімату, зокрема за рахунок своєчасного виявлення конфліктних ситуацій і запобігання або вирішення конфлікту.

Діагностика та управління організаційними конфліктами повинні стати запорукою

успішного функціонування підприємства завдяки створенню працездатної атмосфери в колективі, де кожен буде себе комфортно почувати і працювати на максимальний результат.

При цьому подальші дослідження мають спрямовуватися на формування механізму завчасного попередження конфліктних ситуацій та механізму ліквідації конфліктів, які вже виникли.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Населення і людські ресурси суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/40/2646.html>.
2. Волкова О.В. Ринок праці: Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
3. Конфліктологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.igidravlika.com/novosti/9-podrobnaya-klassifikacziya-konfliktov-prichiny-kotoryx-ix-vyzyvayut-i-dinamika-protekaniya-ponyatie-qkonfliktogenq.html>
4. Голобородько Г.П. Формування навичок діяльності з попередження та вирішення конфліктів у процесі професійної освіти майбутніх менеджерів / Г.П. Голобородько, О.Г. Щербак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/32_Golob.htm.
5. Акофф Р.О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери – М. : Книга по Требованию, 2012. – 270 с.
6. Крива О.Й. Природа конфліктів в організації // Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 396 с.

УДК 658.338.4

Концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств

Бортнікова М.Г.

старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

Стасюк Н.Р.

асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

Розроблено концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств та визначено базові елементи системи діагностування. Виокремлено принципи діагностування, сформовано основні етапи технології діагностування, охарактеризовано мету, завдання та функції діагностування, визначено суб'єктів та об'єкти. Перспективою подальших досліджень є формування методичних положень з аналізування параметрів діагностування консалтингових проектів для підприємств.

Ключові слова: концептуальні засади, система діагностування, технологія діагностування, інструментарій діагностування, консалтинговий проект.

Бортникова М.Г., Стасюк Н.Р. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Разработаны концептуальные основы диагностики консалтинговых проектов для предприятий и определены базовые элементы системы диагностирования. Выделены принципы диагностики, сформированы основные этапы технологии диагностирования, охарактеризованы цели, задачи и функции диагностирования, определены субъекты и объекты. Перспективой дальнейших исследований является формирование методических положений по анализу параметров диагностирования консалтинговых проектов для предприятий.

Ключевые слова: концептуальные основы, система диагностирования, технология диагностирования, инструментарий диагностирования, консалтинговый проект.

Bortnikova M.H., Stasyuk N.R. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF THE DIAGNOSING CONSULTING PROJECTS FOR ENTERPRISES

Designed by conceptual principles of diagnostics consulting projects for enterprises and defined the basic elements of diagnosis. Singled out principles of diagnosis, formed the main stages of the technology of diagnosing, characterized purpose, objectives and functions of diagnosis, defined subjects and objects. A prospect for further research is to develop methodical positions of the analysis parameters diagnosing consulting projects for enterprises.

Keywords: conceptual foundations, the system diagnostics, technology of diagnostics, tool of diagnostics, consulting projects.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання перед вітчизняними підприємствами постає проблема підвищення рівня ефективного використання ресурсів, а отже, збільшується роль інтелектуальних активів у забезпеченні довгострокового успіху підприємств, зростає необхідність застосування сучасного управлінського інструментарію і технологій, а саме діагностування. Все це створює об'єктивні передумови посилення ролі консалтингових послуг, які найчастіше реалізуються не у формі порад, а у формі консалтингових проектів.

Виділення етапів у консалтинговому процесі є необхідним для підприємства-клієнта, оскільки дає змогу цілеспрямовано реалізувати функції управління консалтинговим

супроводженням у системі управління підприємством, які полягають у плануванні результатів проекту, встановленні відповідальності за виконання функцій у проекті, здійсненні контролювання за його виконанням і мотивуванні працівників до його ефективної реалізації. Найбільша частка участі підприємства-клієнта в консалтинговому процесі відповідає передпроектній стадії, що пов'язано з усвідомленням потреби в консультуванні, формулюванням проблеми, вибором консультанта. Ефективна реалізація стадій та етапів консалтингового проекту зумовлює результативність управлінського консультування. Основними цілями реалізації консалтингового проекту для підприємства і консультанта є визначення конкретних результатів і напрямів робіт, забезпечення вирішення проблем і роз-

роблення механізму впровадження рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження концептуальних засад здійснення діагностування розглядаються у працях багатьох науковців, таких як В.А. Верба [1], О.Г. Мельник [2], А.Е. Воронкова [3], О.О. Гетьман [4], Т.О. Загорна [5], Т.М. Ковальчук [6], Л.А. Костирко [7], О.А. Сметанюк [8], О.В. Товстенюк [9], В.М. Шаповал [4], Г.О. Швиданенко [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Доцільно зауважити, що у сучасній літературі практично відсутні дослідження щодо розроблення концептуальних засад здійснення процедури діагностування консалтингових проектів. Проведений аналіз наукових публікацій свідчить про недостатнє обґрунтування елементів системи діагностування як передумови функціонування діагностичного механізму. З огляду на це виникає необхідність у формуванні та обґрунтуванні концепції діагностування консалтингових проектів для підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). За результатами вивчення літературних джерел [1–10] та власних досліджень проблеми метою статті є розроблення концептуальних засад діагностування консалтингових проектів для підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведених досліджень дають змогу сформулювати основні складові елементи діагностування консалтингових проектів для підприємств, такі як основні принципи забезпечення процесу діагностування консалтингових проектів для підприємств; суб'єкти діагностування консалтингових проектів для підприємств; мета діагностичної системи та

її основні завдання; технологія здійснення процедур діагностування консалтингових проектів для підприємств; методи і методики; індикатори та об'єкти діагностування.

Діагностування консалтингових проектів для підприємств передбачає оцінювання та ідентифікацію істотних характеристик підприємства з метою визначення доцільності й ефективності реалізації проектів. Концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств охоплюють систему поглядів на теоретико-методологічну базу та інструментарій у цій сфері, що формують певний алгоритм дій під час здійснення діагностичних процедур.

У результаті проведених досліджень виникає необхідність у виокремленні та систематизації принципів діагностування консалтингових проектів для підприємств (рис. 1).

Суб'єктами діагностування консалтингових проектів є зацікавлені особи проекту. Загалом виділяють три категорії зацікавлених сторін:

- основні зацікавлені сторони – це ті особи, від яких залежить консалтинговий проект і які можуть суттєво на нього вплинути;
- першорядні зацікавлені сторони – це ті особи, групи осіб чи організації, які так чи інакше відчують на собі результати консалтингового проекту;
- другорядні зацікавлені сторони – це всі інші особи чи інституції, які можуть мати опосередкований вплив на реалізацію консалтингового проекту.

Основними цілями суб'єктів є діагностування конкурентоспроможності; асортименту продукції; діючої стратегії; фінансових результатів; кваліфікації кадрового складу; інвестиційної привабливості; інформаційної бази; технології створення та реалізації кожного

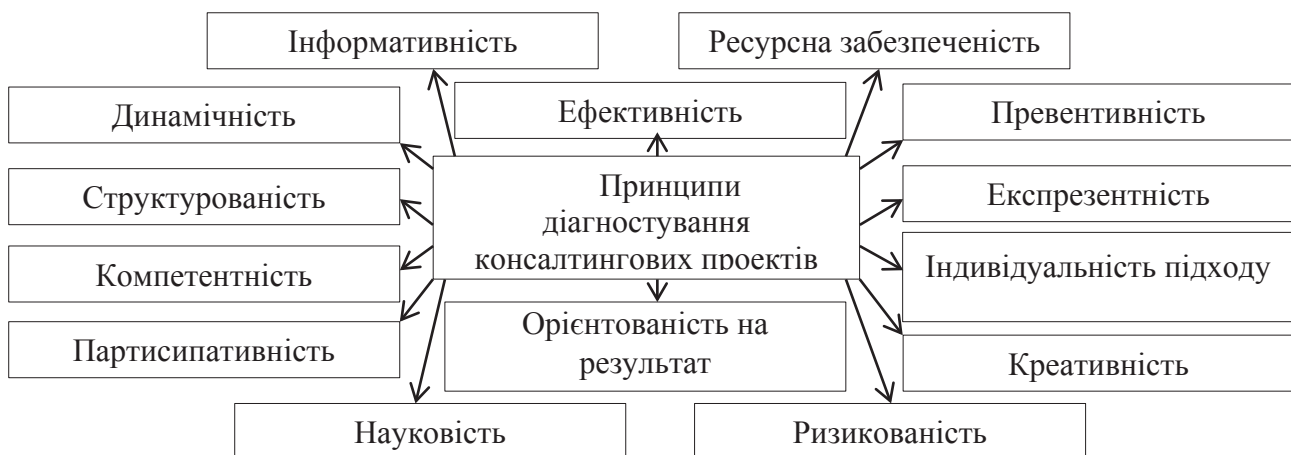


Рис. 1. Принципи діагностування консалтингових проектів для підприємств
Джерело: сформовано авторами на основі опрацювання літературних джерел

консалтингового продукту підприємства; консалтингових проектів тощо.

Системі діагностування консалтингових проектів притаманні певні властиві їй функції, які відображають її основний зміст (табл. 1).

Метою діагностування консалтингових проектів є виявлення їхнього поточного стану та формування заходів щодо усунення недоліків і визначення перспектив розвитку.

Завданнями діагностування консалтингових проектів є:

- збір інформації про стан ринку консалтингових послуг;
- ідентифікація ретроспективного, поточного та перспективного стану ринку консалтингових послуг;
- формування системи індикаторів оцінювання діяльності консалтингових підприємств;
- виявлення можливостей та загроз у діяльності консалтингових підприємств та визначення основних чинників, що їх зумовили;
- прогнозування основних тенденцій розвитку діяльності консалтингових підприємств.

Важливим етапом здійснення діагностування консалтингових проектів є вибір методів та методик. Методи діагностування пов'язані із прийняттям рішень у всіх сферах консалтингового проекту. Методики діагностування базуються на обраних методах та спрямовані на досягнення поставлених цілей діагностування консалтингових проектів.

Одним із вагомих елементів системи діагностування консалтингових проектів є індикатори. Найбільш важливими в діагностуванні консалтингових проектів є такі індикатори, як фінансові показники діяльності консалтингових організацій; частка ринку, яку вони утримують; рівень задоволення консультантів і клієнтів від консультування. Наведені індикатори є результуючими в діагностуванні консалтингових проектів.

Правильний вибір мети, цілей і завдань діагностування консалтингових проектів має важливе значення, оскільки забезпечує виявлення дійсного стану проекту, вироблення способів досягнення оптимальних управлінських рішень, визначення методів, методик, складу та структури індикаторів діагностики та в результаті формує технологію діагностування консалтингових проектів.

Етапами технології діагностування консалтингових проектів для підприємств є:

- 1) інформаційне забезпечення діагностування консалтингового проекту;
- 2) формування цілей та завдань діагностування консалтингового проекту;
- 3) встановлення строків реалізації консалтингового проекту;
- 4) виявлення ресурсної бази для реалізації консалтингового проекту;
- 5) визначення вартості консалтингового проекту;
- 6) призначення менеджера-консультанта;

Таблиця 1

Характеристика основних функцій діагностування консалтингових проектів для підприємств

№ з/п	Функції діагностування консалтингових проектів	Характеристика основних функцій діагностування консалтингових проектів
1.	Інноваційно-креативна	Сприяє створенню нових ідей під час формування пропозицій щодо реалізації консалтингових проектів.
2.	Інформаційно-довідкова	Передбачає збирання, оброблення, аналізування та оцінювання достовірності даних щодо особливостей діагностування консалтингових проектів.
3.	Аналітико-рекомендаційна	Аналізування стану консалтингових проектів та надання рекомендацій щодо етапів їх реалізації на підприємствах.
4.	Проектна	Сприяє визначенню основних характеристик консалтингового проекту, таких як зміст; терміни; якість; вартість.
5.	Експертна	Передбачає здійснення експертної оцінки розроблених заходів та досягнення цілей як клієнта, так і консультанта у реалізації консалтингового проекту.
6.	Етична	Забезпечує дотримання етичних норм та умов конфіденційності щодо збереження усіх даних в межах підприємства-замовника консалтингового проекту, що гарантує клієнту певну інформаційну безпеку.

Джерело: систематизовано авторами на основі власних досліджень та аналізування літературних джерел [1–10]

- 7) формування робочої групи консалтингового проекту;
- 8) вибір методів та засобів діагностування консалтингового проекту;
- 9) побудова системи індикаторів;
- 10) збір та оброблення інформації;
- 11) формування бази даних із метою виявлення стану реалізації консалтингового проекту;

- 12) оцінювання отриманих результатів аналізування та формування відповідних висновків;
 - 13) формування альтернатив для прийняття та реалізації управлінських рішень;
 - 14) апробація та оптимізація управлінських рішень на засадах альтернатив.
- Ще одним елементом системи діагностування консалтингових проектів є об'єкти.

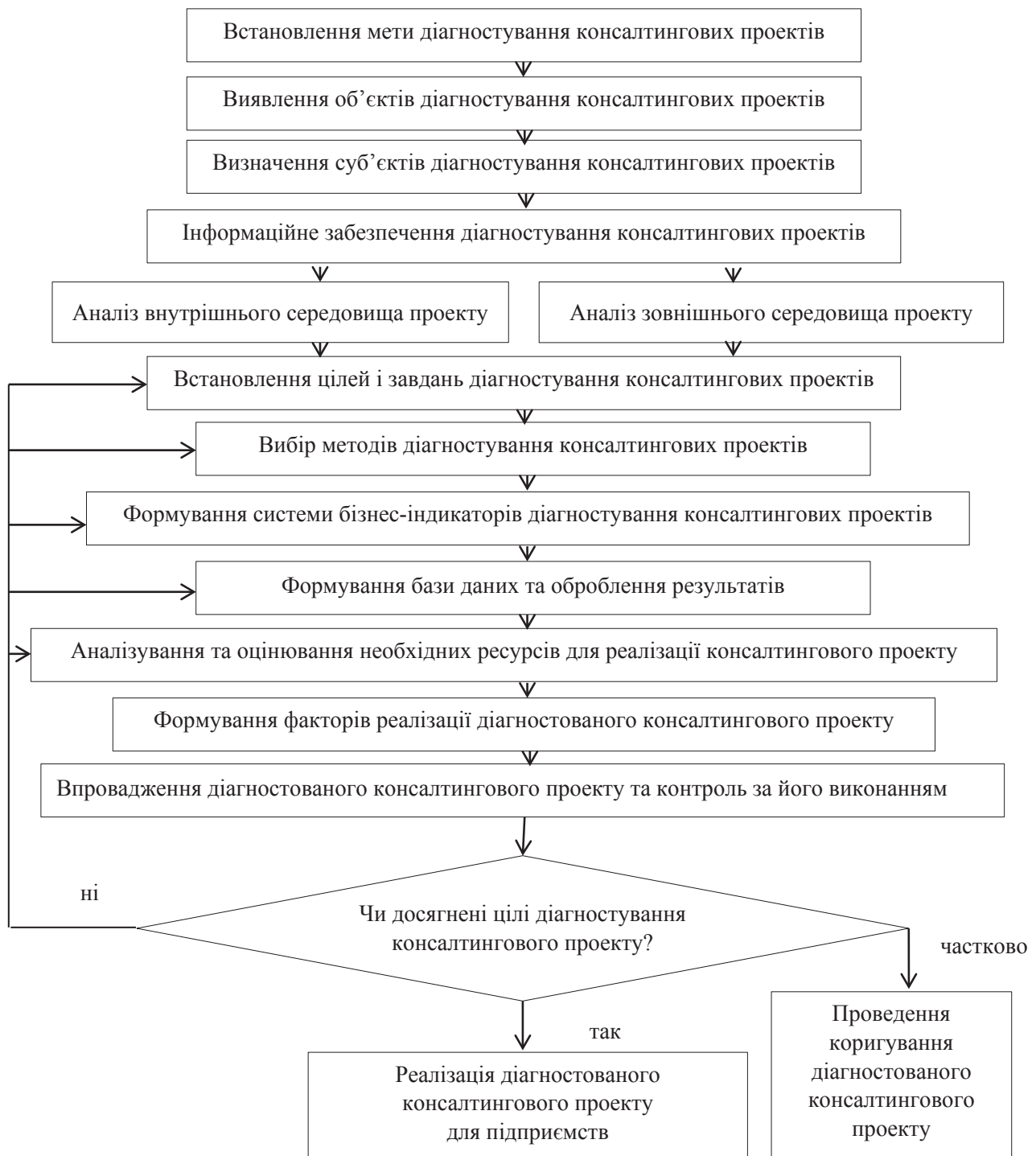


Рис. 2. Концептуальна модель діагностування консалтингових проектів для підприємств
 Джерело: сформовано авторами на основі опрацювання літературних джерел

Об'єктом діагностування може бути діяльність підприємства загалом або конкретні види економічної діяльності – фінансова, маркетингова, логістична, інноваційна, кадрова, інвестиційна, зовнішньоекономічна, інформаційна.

Сукупність усіх структурних елементів системи, їх взаємодія та взаємозв'язки формують концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств (рис. 2).

Результатом здійснення усіх діагностичних процедур є формування та апробація оптимальних управлінських рішень для реалізації діагностованого консалтингового проекту.

Висновки з цього дослідження. На основі проведених досліджень охаракте-

ризовано основні елементи діагностичної системи. Також наведено низку принципів, функцій та методів діагностування консалтингових проектів. Запропоновано концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств, які сприяють підвищенню ефективності оцінювальних процедур, забезпеченню високого рівня повноти та достовірності отриманих результатів. За сучасних умов ефективне діагностування має стати частиною систем управління економічною діяльністю, щоби сприяти отриманню об'єктивної і своєчасної інформації, що необхідно для прийняття ефективних управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Верба В.А. Ефективність управлінського консультування: концептуальні засади // Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: зб. матеріалів Міжнарод. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 207–209.
2. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
3. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
4. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
5. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навчальний посібник / Т.О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
6. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л.А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
7. Ковальчук Т.М. Діагностичний аналіз в системі управління підприємством: методологія та методика / Т.М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 59–63.
8. Сметанюк О.А. Економічна діагностика : навчальний посібник / О.А. Сметанюк. – Вінниця : УНІВЕРСАМ-Вінниця, 2009. – 139 с.
9. Товстенюк О.В. Концептуальні засади діагностики інвестиційної привабливості підприємств / О.В. Товстенюк // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 89–92.
10. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства: навч. посіб. / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.

Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня

Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О.

магістри

Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Пігуль Н.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення рентабельності підприємств провідних галузей української економіки у контексті суспільного та економічного розвитку держави. Досліджено теоретичні аспекти сутності економічної категорії «рентабельність». Здійснено аналіз показників рентабельності, що характеризують фінансові результати та ефективність діяльності суб'єктів господарювання різних галузей економіки України. Окреслено чинники, що впливають на рівень рентабельності, та запропоновано шляхи її підвищення.

Ключові слова: рентабельність, рентабельність підприємств різних галузей економіки, ефективність роботи підприємств.

Бочкарева Т.А., Кулинич Р.А., Пигуль Н.Г. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ УКРАИНЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ УРОВНЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения рентабельности предприятий ведущих отраслей украинской экономики в контексте общественного и экономического развития государства. Исследованы теоретические аспекты сущности экономической категории «рентабельность». Осуществлен анализ показателей рентабельности, характеризующих финансовые результаты и эффективность деятельности субъектов хозяйствования различных отраслей экономики Украины. Указаны факторы, влияющие на уровень рентабельности, и предложены пути ее повышения.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность предприятий различных отраслей экономики, эффективность работы предприятий.

Bochkarova T.O., Kulynych R.O., Pihul N.H. INDICES OF PROFITABILITY OF ENTERPRISES OF VARIOUS BRANCHES OF UKRAINE AND WAYS OF IMPROVING THEIR LEVEL

The article is devoted to topical issues determination the profitability of the leading sectors of Ukrainian economy in the context of social and economic development. Theoretical aspects of economic category of "profitability" have investigated. The profitability characterizing financial results and effectiveness of entities of various ukrainian sectors of economy has analised. Factors affecting profitability have described and the ways of increasing profitability have offered.

Keywords: profitability, return on enterprises in various sectors of economy, efficiency of enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі економічного розвитку у цілісній системі аналізу ефективності роботи суб'єктів господарювання рентабельності належить провідне місце через комплексність та інформативність цієї економічної категорії. Прибутковість діяльності підприємства завжди була основним стимулюючим чинником для подальшого розвитку та розширення виробництва. А підприємства, які ефективно функціонують, створюють сприятливий фундамент для підвищення загального рівня економічного розвитку держави.

Отже, аналіз рентабельності та виявлення факторів, що впливають на її зміни, мають важливе значення для виявлення способів і шляхів підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання різних галузей економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики аналізу рентабельності зробили такі науковці, як І.В. Алексєєв, І.А. Бланк, О.М. Гриньова, Г.Г. Кірейцев, А.С. Мороз, М.К. Пархоμεць, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, А.П. Сава, Г.В. Савицька, Л.Й. Созанський, М.В. Агапова, Т.В. Амельченко, І.І. Гущина.

На нашу думку, незважаючи на численні праці вчених, актуальним питанням залишається продовження наукових досліджень у напрямі аналізу можливостей підвищення рентабельності підприємств різних галузей економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз рентабельності суб'єктів господарювання різних галузей національної економіки, виявлення чинників, що впливають на її рівень, та окреслення шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рентабельність – це відносний економічний показник, що характеризує ефективність виробництва та розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку. Показники рентабельності – це основні показники, які характеризують фінансові результати й ефективність діяльності підприємства. Вони визначають прибутковість підприємства з різних позицій і формуються у групи відповідно до інтересів всіх учасників фінансово-економічного процесу та ринкового обміну.

Рентабельність (від нім. *rentabel* – прибутковий) – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, який комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [1, с. 158]. Існують різні підходи до тлумачення сутності економічної категорії «рентабельність».

Так, Г.І. Андрєєва зазначає, що показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо [2, с. 15]. Аналогічне визначення наводиться авторами А.М. Штангрет та О.І. Копилук. М.Я. Коробов вважає, що прибутковість, тобто ефективність використання капіталу, має назву «рентабельність» [3, с. 37].

О.Д. Третяк зазначає, що прибутковість показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його варто доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають ту перевагу, що вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки являють собою різні співвідношення прибутку та вкладеного капіталу [4, с. 99].

П.Я. Попович доводить, що рентабельність – це показник, який дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на

фінансово-господарську діяльність підприємства [5, с. 114].

М.Г. Чумаченко зазначає, що рентабельність – це показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом [6, с. 121].

М.М. Туріянська надає тлумачення рентабельності як поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток для розширеного відтворення [7, с. 28].

В.І. Блонська у своєму дослідженні зосереджує увагу на тому, що значення слова «рентабельність» походить з німецької мови – *rentabel* (дохідний, прибутковий) – і означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом [8, с. 90].

У своєму навчальному посібнику А.В. Бондар зазначає, що рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства і у загальному вигляді він обчислюється як відношення прибутку до витрат [9, с. 68].

Н.І. Верхоглядова розглядає рентабельність як співвідношення прибутку та понесених витрат (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм властивостей, який характеризує інтенсивність їхньої роботи) [10, с. 316].

Ю.А. Долгоруков у своїй роботі зазначає, що рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [11, с. 103–105].

Отже, більшість авторів під рентабельністю розуміють показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства та інтенсивність виробництва. На наш погляд, рентабельність – це економічна категорія, що характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності підприємства.

В економічній практиці обчислюються різні показники рентабельності, такі як рентабельність продажів; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність інвестицій; рентабельність діяльності; рентабельність продукції.

Варто зазначити, що на рівень рентабельності впливають чинники, які відображені на рисунку 1.

З метою більш якісного дослідження та аналізу рентабельності різних галузей еко-

номіки України за 2013–2015 рр. проаналізуємо рентабельність підприємств за видами економічної діяльності. Основні показники рентабельності галузей економіки України за 2013–2015 рр. наведено в таблиці 1.

Дані таблиці 1 свідчать про те, що найбільший рівень рентабельності спостерігається в таких галузях економіки України, як сільське господарство, мисливство та лісове господарство, діяльність транспорту та зв'язку, освіта.

Привертають увагу позитивні зміни рівня рентабельності, що відбулися за останні роки у таких галузях економіки, як промисловість, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів, фінансова діяльність, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Це пов'язано з відновленням стабільності економічної ситуації в країні.

Протягом 2013–2015 рр. залишилися збитковими такі галузі економіки, як будівництво, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту. При цьому варто зазначити, що загалом спостерігається підвищення рівня рентабельності підприємств різних галузей економіки, що пов'язано зі збільшенням обсягу отриманого прибутку, а також зі зменшенням обсягу витрат.

Аналіз статистичних даних щодо рівня рентабельності підприємств різних галузей економіки України свідчить про необхідність запровадження заходів, спрямованих на під-

вищення ефективності їхнього функціонування. Варто зазначити, що різні галузі економіки потребують спеціальних заходів, що позитивно вплинуть на рівень рентабельності підприємств, які функціонують у різних сферах економіки.

До основних шляхів підвищення рентабельності підприємств різних галузей економіки України можемо віднести:

- у промисловості [14, с. 85–96]:
- необхідність збільшення розміру капіталовкладень у цю галузь із темпом росту 9–10% на рік;
- підвищення темпів нагромадження основного капіталу;
- перегляд податкових норм для підприємств цієї галузі, а також можливість упровадження спрощеної системи оподаткування;
- валютно-курсову та тарифну підтримку експортерів;
- запровадження нових технологій, які приведуть до зниження енергомісткості виробництва в основних виробничих галузях, а також до зростання рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- у машинобудуванні [14, с. 91–94]:
- розроблення нових та надійних механізмів рефінансування виробничої діяльності;
- необхідність зниження відсоткових ставок за банківськими кредитами для цієї галузі;
- постійне розширення внутрішніх ринків та конкурентоспроможний вихід на зовнішні;
- необхідність боротьби з монополістичним встановленням цін на вітчизняні метали,

Таблиця 1

Основні показники рентабельності галузей економіки України за 2013–2015 рр.

Вид економічної діяльності	Рік		
	2013	2014	2015
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	5,7	12,4	14,9
Промисловість	–0,5	2,3	3,7
Будівництво	–2,3	–2,2	–0,4
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	–1,0	2,0	6,0
Діяльність готелів та ресторанів	–3,8	–2,2	0,7
Діяльність транспорту та зв'язку	3,7	3,1	4,6
Фінансова діяльність	–18,2	7,2	16,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	–1,0	–2,6	–0,8
Освіта	4,1	5,1	7,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	–0,6	–0,3	0,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	–11,4	–8,9	–1,3

Джерело: [12; 13]

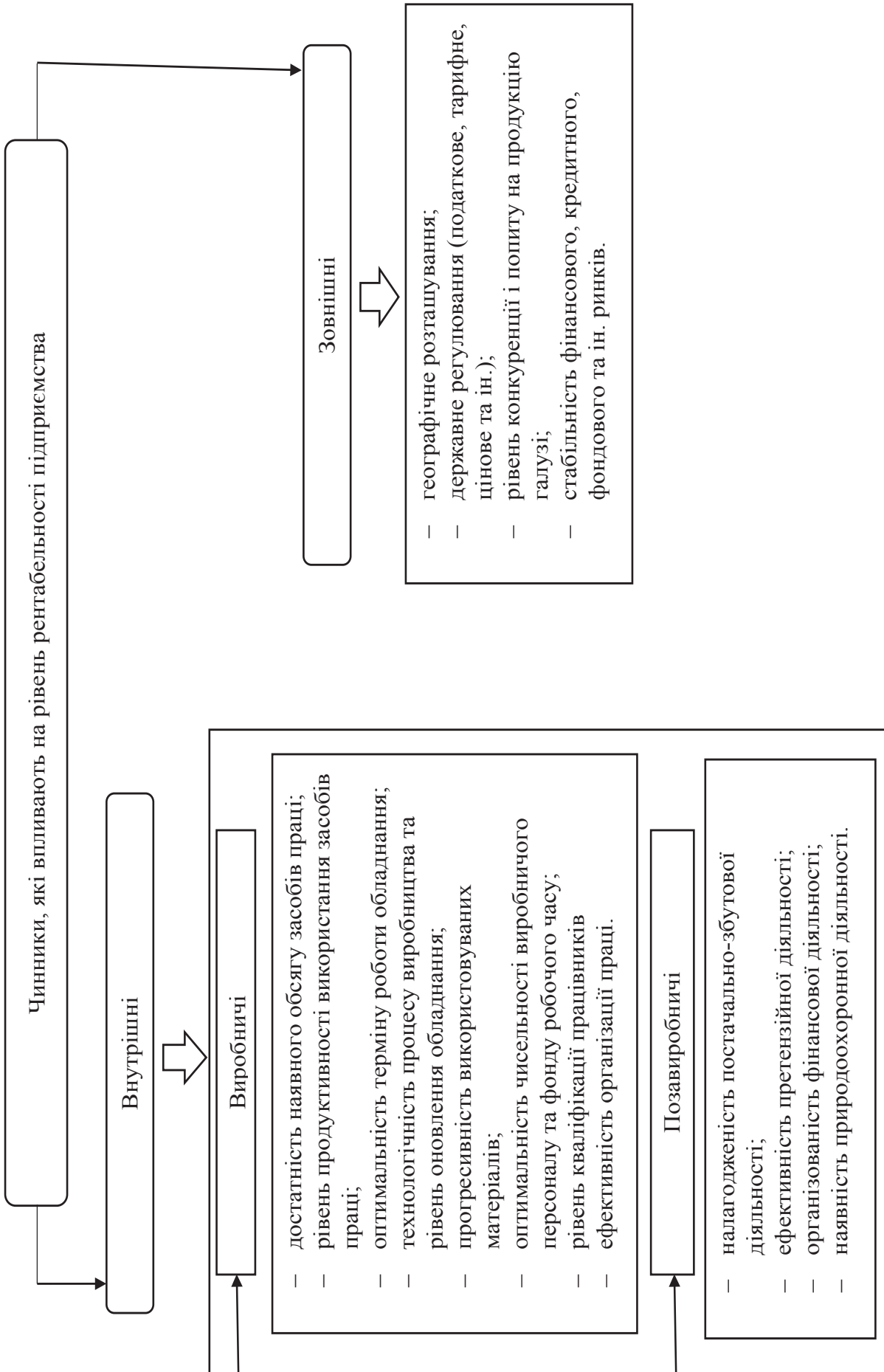


Рис. 1. Система чинників, які впливають на рівень рентабельності підприємства

а також створення задовільних умов для використання цих металів;

- формування якісної банківської політики щодо підтримання обмінного курсу вітчизняної валюти;

- у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві [15, с. 51–61]:

- збільшення обсягів експорту продукції вітчизняних сільськогосподарських виробників;

- розвиток інфраструктури аграрного сектору за допомогою розвитку консалтингу та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів;

- створення умов для об'єднання виробників сільськогосподарської продукції;

- необхідність підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції за допомогою активного залучення вітчизняного та іноземного капіталу;

- розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції;

- створення лояльної системи для кредитування сільськогосподарських підприємств;

- підвищення участі держави у фінансуванні та підтримці сільського господарства;

- проведення технологічної модернізації агропромислового комплексу;

- переведення сільського господарства на інноваційно-інвестиційну модель розвитку шляхом створення системи мотивацій суб'єктів господарювання до впровадження наукоємних технологій, формування агротехнологічних парків, підтримки міжнародного співробітництва в інноваційній сфері;

- в освіті [16, с. 120–127]:

- вдосконалення освітньої діяльності з використанням досвіду західноєвропейських країн;

- створення нової системи управління освітою;

- удосконалення системи фінансування освіти;

- надання можливостей здобуття освіти різним групам і верствам населення;

- створення нових форм організації та управління освітньою діяльністю;

- диверсифікацію освітньої діяльності в різних навчальних закладах;

- підвищення функціональної гнучкості роботи навчальних закладів.

Отже, загалом для підвищення рівня прибутковості функціонування суб'єктів господарської діяльності доцільно:

- постійно підвищувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг із паралельним скороченням виробничих витрат;

- запроваджувати різноманітні заходи задля підвищення продуктивності праці робітників;

- постійно використовувати весь потенціал, що є на підприємстві (тобто вихід на нові ринки, постійне залучення нових фінансових ресурсів);

- періодично здійснювати маркетингові дослідження задля підтримки необхідного рівня цін на ринках збуту;

- будувати договірні відносини з поставальниками, посередниками, покупцями на принципах чесності, відкритості та довіри;

- ефективно використовувати отримані прибутки;

- виробляти лише продукцію яка буде користуватися попитом, використовувати матричне групування товарів для більш якісного аналізу, а також покращувати продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;

- використовувати диверсифіковане виробництво, яке буде швидко пристосовуватись до змін внутрішніх та зовнішніх факторів;

- постійно вести наукові дослідження з аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;

- розвивати маркетингові відділи та формувати вдалу збутову політику [17, с. 11–14].

Висновки з цього дослідження. Отже, для успішного функціонування та розвитку підприємств різних галузей економіки необхідно приділяти увагу такому якісному показнику, як рентабельність, адже ефективна діяльність підприємств безпосередньо залежить від отриманого прибутку. Саме прибуткове підприємство має фінансові ресурси для розширення діяльності, для здійснення інвестицій, для модернізації устаткування та удосконалення технології виробництва.

Аналіз рентабельності підприємства дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство, оптимальність та раціональність їх використання. Таким чином, виявивши недоліки під час аналізу рентабельності, ми повинні активно розробляти можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що в майбутньому буде сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства / Т. Амельченко, Д. Чайлякова // *Економіка Крима*. – 2010. – № 2(31). – С. 158–160.
2. Андрєєва Г.І. Економічний аналіз : навчальний посібник / Г.І. Андрєєва. – 2008. – 263 с.
3. Штангрет А.М. Статистика / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 232 с.
4. Третяк О.Д. Оцінка фінансового стану акціонерних товариств / О.Д. Третяк // *Фінанси України*. – 2000. – № 2. – С. 98–103.
5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П.Я. Попович // 2-е вид., перераб. и доп. – Тернопіль: Економічна думка. – 2004. – 416 с.
6. Чумаченко М.Г. Управління вартісно-ризиковими чинниками та часовими аспектами фінансування потреб у капіталі підприємства / М.Г. Чумаченко // *Фінанси підприємств*. – 2007. – № 3. – С. 119–124.
7. Туріянська М.М. Прибуток – важливе внутрішнє джерело / М.М. Туріянська // *Вісник ДонДУЕТ*. – 2006. – № 3. – С. 27–29.
8. Блонська В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В.І. Блонська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 6. – С. 89–92.
9. Бондар А.В. Удосконалення управління фінансовою діяльністю на підприємстві / А.В. Бондар // *Економічний вісник НГУ*. – 2004. – № 1. – С. 65–73.
10. Верхоглядова Н.І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н.І. Верхоглядова // *Економічний простір*. – 2010. – № 21. – С. 312–320.
11. Долгоруков Ю.А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості / Ю.А. Долгоруков // *Фінанси України*. – 2006. – № 11. – С. 103–105.
12. Фінансовий стан підприємств України: аналітичний статистичний огляд / І.О. Школьник, С.В. Леонов; І.М. Боярко та ін. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 69 с.
13. Україна в цифрах [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm. – Назва з екрану.
14. Півен А.І. Фактори кризового стану підприємств машинобудівної галузі / А.І. Півен // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. – 2009. – № 4(8). – С. 85–96.
15. Созанський Л.Й. Аналіз тенденцій рентабельності активів будівельних підприємств і організацій України / Созанський Л.Й. // *Економіка будівництва і міського господарства*. – 2009. – № 1 (том 5). – С. 51–61.
16. Шпикуляк О. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку // *Економіка АПК*. – 2009. – №7. – С. 120–127.
17. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // *Фондовий ринок*. – 2009. – № 12. – С. 11–14.

Управління складським господарством будівельного підприємства на засадах логістики

Вавулін О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

Стаття присвячена вивченню управління складським господарством будівельного підприємства на засадах логістики. Важливим логістичним рішенням для складського господарства будівельного підприємства стало визначення оптимальної партії закупівлі. Були враховані знижки за обсяг закупівлі та логістичні витрати, пов'язані із закупівлею, транспортуванням та зберіганням товару. Подальші розрахунки дали змогу визначити оптимальну кількість бригад вантажників (каналів обслуговування), за якої не буде черг, а загальні витрати системи будуть найменшими.

Ключові слова: матеріальний потік, канал обслуговування, будівельне підприємство, складське господарство, дилер, ціна.

Vavulin A.I. УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИКИ

Статья посвящена изучению управления складским хозяйством строительного предприятия на основе логистики. Важным логистическим решением для складского хозяйства строительного предприятия стало определение оптимальной партии закупки. Были учтены скидки за объем закупки и логистические затраты, связанные с закупкой, транспортировкой и сохранением товара. Дальнейшие расчеты дали возможность определить оптимальное количество бригад грузчиков (каналов обслуживания), при которых не будет очередей, а общие затраты системы будут наименьшими.

Ключевые слова: материальный поток, канал обслуживания, строительное предприятие, складское хозяйство, дилер, цена.

Vavulin O.I. MANAGEMENT WAREHOUSE MANAGEMENT OF A BUILDING ENTERPRISE ON THE BASIS OF LOGISTICS

The article is devoted to the study of warehouse management of a construction enterprise on the basis of logistics. An important logistics solution for the warehouse economy of the construction company was the determination of the optimal batch of purchases. Discounts were taken into account for the volume of procurement and logistics costs that were associated with the purchase, transportation and preservation of the goods. Further calculations made it possible to determine the optimal number of loader crews (service channels), in which there would be no queues, and the total costs of the system would be the smallest and equal to 2.

Keywords: material flow, service channel, construction company, warehousing, dealer, price.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практично в усьому світі в умовах глобалізації міжнародної економіки посилюється конкуренція. Умовою безперервного перебігу виробничих процесів на будь-якому підприємстві є створення певних запасів сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів, а також міжцехових і внутрішньоцехових запасів власного виробництва. Усі ці запаси зберігаються на різних складах підприємства. Складське господарство – система складів, обладнання, технологічних транспортних мереж та засобів, людських та інших ресурсів, які задіяні в процесі переробки та зберігання запасів [4, с. 159]

Досліджуване складське господарство є складником будівельного підприємства, яке

здійснює виробництво електророзподільної апаратури, електромонтажні роботи, монтаж водогінних мереж опалення та кондиціонування, посередництво у торгівлі товарами широкого асортименту; оптову торгівлю побутовими товарами; діяльність у сфері інжинірингу; ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування; будівництво житлових і нежитлових будівель. Складське господарство досліджуваного підприємства містить у собі сукупність декількох складів (електрообладнання; матеріальний склад для будівництва). Окремим напрямом бізнесу складського господарства є надання послуг зі зберігання. Тому для підприємства важливим логістичним рішенням на сучасному етапі діяльності стає визначення оптимальної пар-

тії закупівлі та логістичних витрат, пов'язаних із закупівлею, транспортуванням та зберіганням товару. Від чіткої діяльності складського господарства буде залежати прибутковість будівельного підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням упровадження логістичних підходів у функціонування складського господарства присвячені роботи Б.А. Анікіна [1], І.О. Акулової [2], О.В. Вавилова [4], А.М. Гаджинського [6], М.В. Коріня [9] та інших. Але питання визначення оптимальної кількості каналів обслуговування на складі є дискусійними і потребують дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні доцільності впровадження в діяльність складського господарства будівельного підприємства оптимального обсягу замовлення для придбання ТМЦ та оптимальної кількості каналів обслуговування споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складське господарство будівельного підприємства здійснює закупівлю ТМЦ для власного виробництва та реалізації, використовуючи змішані канали придбання, зокрема:

1) прями закупівлі по Україні, при цьому продавцями є гіпер-, супермаркети, торгові центри електроніки та будівельного обладнання в інших регіонах; доставка продукції здійснюється власними коштами;

2) закупівля через дилерів, які надають відтермінування оплати на 20–30 днів (за умови співпраці не менше одного року).

У роботі з організаціями-постачальниками та посередниками підприємство дотримується таких принципів, як довгострокова перспектива партнерських відносин; дотримання взаємної вигоди; постановка і досягнення спільних цілей на ринку; забезпечення постійного довгострокового зв'язку з

партнерами. Закупівлю досліджуване підприємство здійснює за умовами договорів купівлі-продажу. Посередники, які мають офіційний статус дилера, мають пільгові умови

порівняно з іншими посередниками. Зокрема, вони можуть скористатись відтермінуванням оплати за готову продукцію (мінімальне відтермінування триває 10 днів, а сам термін залежить від періоду співпраці). Купуючи більші партії товару, складське господарство будівельного підприємства користується некумулятивними знижками дилерів (див. табл. 1). Так, для подальших розрахунків взято найбільш затребуваний товар у підприємстві – це кабель алюмінієвий в бухтах, а також можливі знижки від дилерів.

Таблиця 1

Некумулятивні знижки на кабель алюмінієвий в бухтах

Обсяг замовлення, м	Знижка, %
до 3600	0
3600–17 999	5
18 000–35 999	7
понад 36 000	10

Джерело: авторське дослідження

Важливим логістичним рішенням для підприємства стає визначення оптимальної партії закупівлі з огляду на пропоновані знижки за обсяг закупівлі та логістичні витрати, пов'язані із закупівлею, транспортуванням та зберіганням товару. Так, для прикладу, в одного з дилерів складське господарство будівельного підприємства за рік купує приблизно 30 000 м алюмінієвого кабелю, вартість виконання замовлення – 3000 грн. (навантаження, доставка, розвантаження), вартість зберігання товару на складі дилера – 10% від його вартості. Середня ціна алюмінієвого кабелю – 14,99 грн./м. За існуючих вихідних умов необхідно знати оптимальну кількість алюмінієвого кабелю, враховуючи запропоновані дилером знижки. Прийняття рішення має базуватися на критерії, що знижка дасть змогу зекономити на витратах на закупівлю, але це приведе до зростання витрат на зберігання. Тому доцільність використання системи знижок необхідно оцінювати з погляду

Таблиця 2

Ціна з урахуванням кількісних знижок та вартість зберігання одиниці продукції

№ варіанту	Обсяг замовлення, м.	Ціна одиниці продукції, грн.	Вартість зберігання одиниці продукції, грн.
1	до 3600	14,99	1,50
2	3600–17 999	14,24	1,42
3	18 000–35 999	13,94	1,39
4	понад 36 000	13,49	1,35

Джерело: авторське дослідження

загальних витрат, які будуть включати витрати на закупівлю, витрати на зберігання, витрати на замовлення. Ціна з урахуванням кількісних знижок та вартість зберігання одиниці продукції наведена в таблиці 2.

Визначаємо оптимальний обсяг замовлення (Q_{opt}) за формулою:

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2 \times B_{зам.} \times P}{B_{уз}}}, \quad (1)$$

де Q_{opt} – оптимальний обсяг замовлення, м;
 P – річний попит, м;

$B_{зам}$ – вартість виконання одного замовлення, грн.;

$B_{уз}$ – вартість зберігання одиниці товару в рік, грн./м.

Тоді

$$Q_{opt1} = \sqrt{\frac{2 \times 3000 \times 30000}{1,50}} = 10958(\text{м.}), \quad (2)$$

$$Q_{opt1} = \sqrt{\frac{2 \times 3000 \times 30000}{1,42}} = 11243(\text{м.}), \quad (3)$$

$$Q_{opt1} = \sqrt{\frac{2 \times 3000 \times 30000}{1,39}} = 11363(\text{м.}), \quad (4)$$

$$Q_{opt1} = \sqrt{\frac{2 \times 3000 \times 30000}{1,35}} = 11551(\text{м.}), \quad (5)$$

Подальшим кроком є збільшення обсягу замовлення до найближчої мінімальної величини, яку можна продисконтувати. Оскільки всі значення Q_{opt} містяться в одному діапазоні 3600–17 999, то значення $Q_{opt2} = 10 958$ м не збільшується, при цьому знижка сягає 5%. Для отримання знижки 7% мінімальна величина замовлення буде становити 18 000 м, а

Таблиця 3

Оптимальний обсяг замовлення для дилера з урахуванням зазначеної системи знижок

№ варіанту	Обсяг замовлення, м	Оптимальний обсяг замовлення, м
1	до 3600	10 958
2	3600–17 999	11 243
3	18 000–35 999	11 363
4	понад 36 000	11 551

Джерело: авторське дослідження

для отримання знижки 10% мінімальна величина замовлення становитиме 36 000 м. При цьому загальні витрати ($B_{заг.}$) будуть визначатися за формулою:

$$B_{заг.} = B_{зам.} \times \frac{P}{Q_{opt.}} + B_{уз} \times \frac{Q_{opt.}}{2} \times \zeta \times P, \quad (6)$$

де ζ – ціна одиниці товару із знижкою, грн.
Тоді

$$B_{заг.1} = 3000 \times \frac{30000}{11243} + 1,42 \times \frac{11243}{2} + 14,24 \times 30000 = 443225,3. \quad (7)$$

Аналогічно розраховуються загальні витрати для величини замовлення 18 000 м і 36 000 м відповідно. Результати розрахунків зведено в табл. 4. З огляду на запропоновані дилером знижки необхідно замовляти 36 000 м алюмінієвого кабелю. При цьому загальні річні витрати становитимуть 431,5 тис. грн., із них витрати на закупівлю – 379,9 тис. грн., витрати на замовлення –

Таблиця 4

Річні загальні витрати за різних обсягів замовлення

№ п/п	Річний попит, шт. (P)	Вартість замовлення, грн. (B _{зам})	Ціна, грн./шт. (C)	Ціна із знижкою, грн./шт., (C _{зн})	Вартість зберігання, грн. (B _{уз})	Оптимальний обсяг замовлення, шт. (Q _{опт})	Кількість замовлень у рік (n)	Витрати на замовлення, грн.	Витрати на зберігання, грн.	Витрати на закупівлю, грн.	Загальна сума витрат, грн.
1	30 000	3000	14,99	14,99	1,50	10958					
2	30 000	3000	14,99	14,24	1,42	11243					
3	30 000	3000	14,99	13,94	1,39	11363					
4	30 000	3000	14,99	13,49	1,35	11551					
5	30 000	3000	14,99	14,24	1,42	11243	3,0	9000	16 010	418 215	443 225,3
6	30 000	3000	14,99	13,94	1,39	18000	2,0	6000	25 093	404 674	435 767,6
7	30 000	3000	14,99	13,49	1,35	36000	1,0	3000	48 568	379 946	431 513,8

Джерело: авторське дослідження

3 тис. грн., а витрати на зберігання – 48,5 тис. грн., що на 12 тис. грн. дешевше порівняно з першим варіантом.

Розрахунки зроблені на прикладі найдешевшого товару. Якщо провести такі обґрунтування по всьому номенклатурному списку підприємства, то суми економії будуть набагато більшими. Оскільки складське господарство будівельного підприємства здійснює виробничо-збутову діяльність, ринок є горизонтальним, географічно розкиданим, кінцеві споживачі, як правило, купують товар не досить значними партіями, товар відповідає стандартним потребам, то керівництвом підприємства було прийнято рішення щодо визначення оптимальної кількості каналів обслуговування на складах. Під час підписання угод із дилерами варто звернути увагу на те, що вони встановлюють жорсткі штрафні санкції, якщо їхні вантажівки довго простоюватимуть, очікуючи розвантаження-завантаження. Це спонукає керівництво досліджуваного підприємства детально переглянути власну складську систему. Попередній аналіз підприємства встановив, що:

1) у підприємства є 2 склади. Один із них призначений для зберігання продукції, а другий – склад із рампою – для відвантаження продукції споживачам;

2) на склад із рампою матеріальний потік надходитиме з інших складів завдяки роботі бригади вантажників. Однак варто зазначити, що швидкість матеріального потоку сповільнюється зупинками, основними причинами яких є документальна та фізична невідповідність замовлень поставці, тривалість комплектації замовлень, що затягує процес завантаження транспортних засобів;

3) інформаційний потік надходить на склад із рампою після прибуття вантажної машини замовника (замовлення додатково узгоджується із відділом збуту, а відділом збуту – з виробничим відділом та складом). Фінансовий потік оформляється після завантаження замовлення (інформаційний потік надходить із складу до бухгалтерії);

4) прибуття вантажних машин носить випадковий характер, в середньому 1–3 вантажівки за день (робочий день складу триває 8 год.);

5) бригада вантажників складається з 4 чоловік. Вартість завантажувальних робіт у транспорт встановлена підприємством у розмірі 3,41 грн./год. Тариф на завантажувально-розвантажувальні роботи на внутріш-

ньоскладській переробці вантажів становить 3,03 грн./год.;

6) у середньому 1 вантажна машина завантажувється 2 год. Приблизно стільки ж часу оформляються супровідні документи;

7) згідно з угодою з дилерами підприємство повинно оплатити 30 грн./год. у разі простою вантажівки, яка очікує завантаження.

Отже, варто зазначити, що логістичний процес на складі є досить складним, оскільки вимагає повної узгодженості функцій поповнення матеріальних запасів, переробки матеріального потоку та фізичного розподілу замовлень. Основним недоліком такої системи є незадоволення потреб клієнтів, що проявляється в основному у невідповідності замовлень та перевищенні тривалості виконання замовлення (завантаження транспортного засобу та оформлення документів). Витрати (В) за цією системою, яку можна віднести до типу системи, «яка штовхає», можна визначити так:

$$B = T_1 \times (t_1 + t_2) + T_2 \times t_1, \quad (8)$$

де T_1 – тариф на транспортний засіб, грн./год.;

T_2 – тариф на вантажно-розвантажувальні роботи, грн./год.;

t_1 – тривалість розвантажено-завантажувальних робіт, год.;

t_2 – тривалість оформлення документів, год.

$$B = 30 \times (2 + 2) + 3,41 \times 2 \times 4 = 147,28 \text{ грн.} \quad (9)$$

Згідно з умовою швидкість завантаження машини залежить від швидкості роботи бригади вантажників. Реально швидкість роботи сповільнюється зупинками, основними причинами яких, як було виявлено, є: документальна та фізична невідповідність замовлень поставці, тривалість комплектації замовлень у виробничих цехах, що затягує процес завантаження транспортних засобів і відповідно збільшує витрати. Система передовсім вимагатиме удосконалення процесу оброблення замовлень відділом збуту, що забезпечить виробництво і комплектацію готової продукції відповідно до замовлень клієнтів. Це становить основу системи, «яка тягне», тобто інформаційний потік (конкретне замовлення) має передувати матеріальному. Витрати будуть визначатися за формулою:

$$B = T_1 \times t_1 + 2 \times T_2 \times t_2 + T_3 \times t_3, \quad (10)$$

де T_3 – тариф на внутрішньоскладські переміщення, грн./год.;

t_3 – тривалість комплектації, год. (приймається в середньому 2 год. для типового замовлення).

$$B = 30 \times 2 + 3,41 \times 2 \times 4 + 3,03 \times 2 \times 4 = 111,52 \text{ грн.} \quad (11)$$

Основними перевагами цієї системи є пришвидшення матеріального потоку в середньому в 2–3 рази за рахунок зменшення часу простою транспортного засобу, який вже не залежить від руху матеріального потоку, а тільки від часу, необхідного на завантаження; скорочення часу простою транспортного

засобу за рахунок паралельного руху фінансового (оформлення документів) та матеріального потоку. При цьому загальні витрати системи обслуговування в розрахунку на 1 замовлення скоротилися на 35,76 грн.

Таке пришвидшення матеріального потоку дало б можливість його здешевити, а головне – покращити обслуговування клієнтів, що може мати стратегічне значення в подаль-

Таблиця 5

Розрахунок кількості каналів обслуговування

№ п/п	Показники	Од. вимір.	Умов. позн.	Значення	Число каналів обслуговування, М		
					1	2	3
1.	Темп прибуття клієнтів, <i>тах</i>	клієнтів	D	3	3	3	3
2.	Час обслуговування складу	год./добу		8	8	8	8
3.	Середній час обслуговування 1 машини	год.		2	2	2	2
4.	Темп обслуговування	клієнтів/добу	m		4	4	4
5.	Середнє число обслужених клієнтів	клієнтів	г		0,75	0,75	0,75
6.	Середнє число клієнтів у черзі	клієнтів	Lq		2,25	0,123	0,015
7.	Ймовірність знаходження в системі 0 клієнтів		Po		0,25	0,455	0,471
8.	Середнє число клієнтів у системі	клієнтів	Ls		3	0,87	0,77
9.	Середній час очікування у черзі	год.	Wq		8	1,6	0,89
10.	Середній час у системі	год.	Ws		10	3,6	2,89
11.	Завантаження системи				0,75	0,375	0,25

Джерело: авторське дослідження

Таблиця 6

Розрахунок витрат за різної кількості каналів обслуговування

№ п/п	Показники	Од. вимір.	Умов. позн.	Значення	Число каналів обслуговування, М		
					1	2	3
1.	Тариф на завантаження транспорту	грн./год.		3,41	3,41	3,41	3,41
2.	Чисельність бригади	чол.		4	4	6	8
3.	Час обслуговування складу	год./добу		8	8	8	8
4.	Витрати простою	грн./год.		30	30	30	30
5.	Середній час у системі	год.	Ws		10	3,6	2,89
6.	Витрати обслуговування	грн.			109,12	218,24	327,36
7.	Витрати очікування	грн.			300	108	86,67
8.	Загальні витрати	грн.			409,12	326,24	414,03

Джерело: авторське дослідження

шій співпраці. Визначення оптимальної кількості бригад вантажників (каналів обслуговування на рампах) розглядається теорією черг (теорією масового обслуговування). Згідно з вихідними даними розглянута багатоканальна модель черг, яка характеризується тим, що:

1) клієнти обслуговуються за принципом FIFO (First In, First Out), відповідно до якого ТМЦ, поставлені на облік першими, вибувають з обліку теж першими;

2) прибуття клієнтів відбувається незалежно від попереднього прибуття;

3) прибуття описується розподілом Пуассона;

4) час обслуговування клієнтів різний і не залежить один від одного;

5) час обслуговування підкоряється експоненціальному закону розподілу;

6) час обслуговування менший за час між прибуттями.

З використанням методичних вказівок до визначення кількості каналів обслуговування були зроблені розрахунки, що характеризують цю систему, результати яких наведені в табл. 5 та табл. 6. Згідно з результатами оптимальна кількість бригад вантажників (каналів обслуговування), за якої не буде черг, дорівнює 2. При цьому загальні витрати системи будуть найменшими і становитимуть 326,24 грн.

Висновки з цього дослідження. Важливим логістичним рішенням для підприємства стає визначення оптимальної партії закупівлі з огляду на запропоновані знижки за обсяг закупівлі та логістичні витрати, пов'язані із закупівлею, транспортуванням та зберіганням товару.

З огляду на запропоновані дилером знижки необхідно замовляти 36 000 м алюмінієвого кабелю. При цьому загальні річні витрати становитимуть 431,5 тис. грн., із них витрати на закупівлю – 379,9 тис. грн., витрати на замовлення – 3 тис. грн., а витрати на зберігання – 48,5 тис. грн, що на 12 тис. грн дешевше порівняно з першим варіантом. Оскільки складське господарство будівельного підприємства здійснює виробничо-збутову діяльність, ринок є горизонтальним, географічно розкиданим, кінцеві споживачі, як правило, купують товар не досить значними партіями, товар відповідає стандартним потребам, то керівництвом підприємства було прийняте рішення щодо визначення оптимальної кількості каналів обслуговування на складах. Згідно з представленими результатами оптимальна кількість бригад вантажників (каналів обслуговування), за якої не буде черг, дорівнює 2. При цьому загальні витрати системи будуть найменшими і становитимуть 326,24 грн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аникін Б.А. Логістика: навч. пос. для студентів ВУЗов/ Б.А. Аникін, Л.С. Федоров. – К.: ІНФРА, 2007. – 347 с.
2. Акулова І.О. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин / Акулова І.О. // Труды 13-й Международной научно-технической конференции. – Харьков: ХНПК «ФЭД», 2007. – С. 598–602.
3. Бублик М.І. Розвиток логістики в сучасних умовах функціонування ринку [Текст] / М.І. Бублик, Т.І. Бабій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 138–142.
4. Вавилов О.В. Стеллажи: выбор из многообразия // Торговое оборудование.– 2013.– № 10.– С. 10–13.
5. Валкин Е. Автоматизация склада – как ее проводить // Современный склад.– 2012.– № 1.– С. 3–7.
6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика / А.М. Гаджинский.– М.: ТК Велби, 2012.– 176 с.
7. Делина И. Как повысить эффективность складского хозяйства // Торговое оборудование.– 2012.– № 3.– С. 8–9.
8. Зельников И. Большой ассортимент – не помеха ABC-анализу // Логистик&система.– 2011.– № 9.– С. 43–51.
9. Корінь М.В. Логістика та її роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємств [Текст] / М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 148–152.
10. Компанія «Медіа сервіс». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.medias.com.ua/catalog/Transport_logistika/1S8_CRM_STANDART/
11. Котова І.М. Автоматизация склада: основные аспекты // Складские технологии.– 2014.– № 5.– С. 2–7.
12. Кривов'язюк І.В. Управління логістичними інформаційними системами підприємства : монографія / І.В. Кривов'язюк, О.Р. Усков; Луцьк. нац. техн. ун-т.– Л.: Манускрипт, 2011. – 140 с.
13. Ларіна Р.Р. Логістика / Р.Р. Ларіна [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readbookz.com/books/24.html>.

14. Михальчук Л. Ю. Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи [Текст] / Л.Ю. Михальчук, М.О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 30–34.
15. Селезньова Н.О. Розвиток теоретичних основ організації руху матеріального потоку / Н.О. Селезньова // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах: зб. наук, пр.: в 2 т. – Т. 2. Проблеми економіки й управління підприємствами промислових регіонів / Ін-т економіко-правових досліджень НАН України; відп. ред. В.К. Макутов. – Запоріжжя: Запорізький нац. техн. ун-т, 2008. – С. 34–37.
16. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. – метод. посібник – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.
17. Палагин Ю.И. Логистика – планирование и управление материальными потоками: учеб, пособие / Ю.И. Палагин. – СПб.: Политехника, 2009. – 286 с.
18. Яворський Р.А. Вдосконалення товарної політики торговельного підприємства на основі оптимізації асортименту / Р.А. Яворський // Соціально-економічні наслідки та стратегія реформування економіки України: зб. тез доповідей до міжвуз. наук.-практ. конф. студ. та аспірантів. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 216 с.

УДК 339.372

Особливості поведінки споживачів під час отримання та використання дисконтних карток підприємств роздрібної торгівлі

Вагіна Ю.Ю., Картава М.Ю.

студентки

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Болотна О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу і менеджменту ЗЕД

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті проведений аналіз основних особливостей поведінки покупців торгових мереж під час використання дисконтних карток на ринку м. Харкова, визначено ставлення покупців до різних типів карток. Представлено низку гіпотез щодо існування взаємозв'язку між характеристиками карток та характеристиками покупців.

Ключові слова: маркетинг, роздрібна торгівля, супермаркет, бонусна картка, споживач.

Вагіна Ю.Ю., Картава М.Ю., Болотная О.В. ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДИСКОНТНЫХ КАРТОЧЕК ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проведен анализ основных особенностей поведения покупателей торговых сетей при использовании дисконтных карт на рынке г. Харькова, определено отношение покупателей к различным типам карт. Представлен ряд гипотез о существовании взаимосвязи между характеристиками карточек и характеристиками покупателей.

Ключевые слова: маркетинг, розничная торговля, супермаркет, бонусная карта, потребитель.

Vagina Yu.Yu., Kartava M.Yu., Bolotna O.V. FEATURES OF CONSUMER'S CONDUCTURES ON RECEIPT AND USING OF DISCOUNT CARD OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

This article analyzes the main features of the behavior of shoppers retailers and using bonus coupon card on market of Kharkiv. Identify the attitude of the buyer to different types of cards. Presents a several of hypotheses about the existence of the relationship between the characteristics of customers and performance of card. Conclusions and recommendations was making.

Keywords: marketing, retail, supermarket, bonus card, the consumer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні однією з найбільш яскравих тенденцій сфери роздрібної торгівлі як на світовому, так і на вітчизняному ринках стає її стрімкий та динамічний розвиток. Щороку відзначається не лише зростання кількості учасників ринку, а й збільшення географії поширення та масштабів роздрібних торгових мереж. Так, за даними Асоціації Ритейлерів України за 2015 рік на території нашої країни food-ритейлерами було відкрито 394 магазини [1].

За даними дослідження компанії GT Partners Ukraine в 2015 році лідери українського ринку продовольчого ритейлу збільшили свої мережі на 162 650 м². Загальна площа магазинів першої десятки рейтингу за темпами зростання досягла 1,286 млн м² [2].

Виклад основного матеріалу дослідження. Логічним наслідком стрімкого та

Таблиця 1
Топ-10 найбільших продовольчих ритейлерів за приростом площі в Україні, 2015 рік [2]

Назва мережі	Приріст площі, м ²	Загальна площа магазинів, м ²
Fozzy Group	80 200	521 000
АТБ	21 600	366 000
Novus	19 450	95 200
Караван	15 000	72 000
Таврія-В	8100	145 500
Рукавичка	4900	28 900
Лоток	4000	8800
Наш край	3800	34 800
Обжора	2800	8000
Файно маркет	2800	5400

активного розвитку роздрібної торгівлі є зростання та посилення конкуренції між суб'єктами цієї сфери. Супермаркети постійно намагаються залучати нових клієнтів та утримувати вже наявних і використовують для цього різноманітні маркетингові заходи та інструменти.

Так, наприклад, у 2016 році деякі з лідерів галузі (АТБ, Сільпо, METRO) намагалися привернути до себе увагу покупців незвичайними для вітчизняного ринку способами, застосувавши максимум фантазії та креативу. У жовтні 2016 року в м. Дніпро всеукраїнською мережею продуктових супермаркетів АТБ було відкрито перший в Україні магазин із новим, нестандартним для цієї мережі дизайном. В оформленні магазину, окрім фірмових кольорів компанії, активно використовувався чорний колір, а також було застосовано інноваційну систему освітлення, яка робить атмосферу магазину приємнішою, а товар – більш привабливим [3].

Гіпермаркет METRO з метою розширення числа своїх клієнтів провів реконцепцію. Сутність переформатування магазинів полягала у тому, що відтепер торгові об'єкти цієї мережі здійснюватимуть обслуговування не тільки оптових клієнтів, а й роздрібних покупців. У зв'язку із цими змінами компанією було розроблено та впроваджено новий слоган: «METRO – опт для всіх» [4].

Ще одним із лідерів вітчизняного food-ритейлу, який у 2016 році відзначився нестандартністю рішень щодо залучення споживачів, стала мережа супермаркетів Сільпо. Спосіб, який ця мережа використала для звернення уваги споживачів, виявився найбільш креативним. У серпні 2016 року у Броварах було відкрито новий незвичайний супермаркет Сільпо, основною відмінністю якого було оформлення у гавайському стилі. Новий формат магазину викликав у покупців великий інтерес та загалом був позитивно прийнятий [5].

Щодо традиційних маркетингових інструментів, які застосовуються роздрібними торговими мережами з метою залучення та утримання клієнтів, варто зазначити, що в Україні дуже популярною є система дисконтних карток. Дисконтна карта – це засіб, що дає можливість отримання споживачем знижки в торговельних точках продавця або учасників дисконтного клубу за дотримання правил використання дисконтних карт [6].

За правильного та грамотного розроблення всіх умов використання цієї картки вона може бути дуже корисною як для супермаркету, так і для його клієнтів.

Основна вигода, яку планує отримати магазин, впроваджуючи таку систему, – це залучення нових клієнтів та переведення їх до статусу постійних, що забезпечує зростання продажів, а як наслідок – і прибутку компанії. Головна вигода, яку можуть отримати покупці, використовуючи дисконтні картки, – це економія.

Дисконтні картки магазинів прийнято класифікувати за такими параметрами, як спосіб отримання, порядок входження в дисконтну систему організацій-учасниць, профіль діяльності організацій-учасниць [7].

За способом отримання виділяють:

– дисконтні картки, які покупець може придбати, заплативши певну суму коштів. Для отримання такої картки клієнту варто всього лише звернутись до касира або іншого робітника супермаркету та купити картку;

– картки, що видаються покупцям під час здійснення ними покупки в цьому супермаркеті на будь-яку суму;

– картки, що видаються клієнтам магазинів під час здійснення ними покупки на конкретно визначену або більшу суму коштів.

За порядком входження в дисконтну систему організацій-учасниць дисконтні картки можуть бути:

– закритими – кількість організацій-учасниць, на які поширюється дія дисконтної картки, є обмеженою та заздалегідь визначеною. Можливість розширення кола учасників відсутня;

– відкритими – на відміну від закритих передбачають входження до дисконтної системи нових організацій-учасниць.

Залежно від профілю діяльності організацій-учасниць виділяють такі дисконтні системи, як:

– спеціалізовані – організації-учасниці дисконтної системи є однопрофільними

– універсальні – дисконтну систему утворюють організації різного профілю

– об'єднані – їх утворює обмежене число організацій різного профілю, причому кожен профіль дисконтної системи представлений тільки однією організацією.

Основні типи знижок, що надаються дисконтними картками, це:

1) стандартна фіксована знижка у відсотках від суми оплати;

2) накопичувальна знижка;

3) бонуси для обміну на будь-який товар;

4) бонуси для обміну на конкретний товар, запропонований магазином.

Те, який саме вид дисконтної картки та тип знижки, що вона надаватиме, доцільно впро-

ваджувати в тому чи іншому магазині, залежить від профілю і масштабів його діяльності, фінансового становища підприємства та його цільової аудиторії. Розуміючи та знаючи особливості сприйняття і ставлення своїх клієнтів до дисконтних карток, компанія має можливість розроблення та впровадження такої дисконтної системи, яка буде максимально ефективною та забезпечить досягнення поставлених цілей.

Задля того, аби визначити особливості поведінки споживачів під час придбання та користування дисконтними картками в м. Харкові, було проведено on-line анкетування. Анкета була розповсюджена серед користувачів мережі Інтернет за допомогою соціальної мережі «ВКонтакте». Головна умова заповнення анкети – проживання респондента у м. Харків. Участь у дослідженні прийняли 50 респондентів.

Було висунуто 7 гіпотез. У процесі дослідження ці гіпотези були підтверджені або спростовані.

Гіпотеза 1. Існування зв'язку між власною ініціативою для отримання картки та доходом і віком респондента.

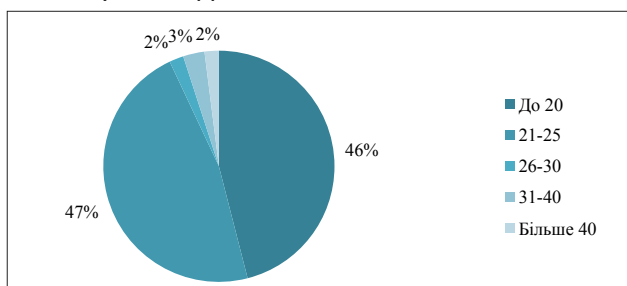


Рис. 1. Вікова структура респондентів

За результатами дослідження гіпотеза підтвердилась. Ініціаторами отримання карток та активними користувачами є молодь із доходом нижче середнього. Всі респонденти, які самостійно ініціюють отримання карток, віком 21–25 років. Абсолютна більшість – це студенти, що пов'язано з тим, що молодь зацікавлена в економії коштів. Молодь є більш активною, тому карти будь-якого типу є для неї мотивацією повертатися до певного супермаркету. Також молодь завжди лояльніше ставиться до різноманітних дисконтних програм. Вони більш азартні, у них є бажання накопичувати більше балів, щоб отримати певні бонуси або знижки. Споживачі віком 26–30 років не дуже звертають на це увагу, вони більше орієнтовані на швидше здійснення необхідних покупок, при цьому готові навіть платити більше.

Гіпотеза 2. Існування зв'язку між статтю респондента і тим, чи є він власником дисконтних карток.

Дослідження підтвердило гіпотезу, 27 із 38 користувачів карток є жінками, пов'язано це з тим, що жінки більш орієнтовані на те, щоб зекономити кошти, вони більш лояльні до різних акцій, бонусів, натомість чоловіки є більш скептичними в цьому питанні. Жінки частіше здійснюють покупки, мають час на те, щоб вивчити певні умови отримання карток, і знають, як при цьому отримати більшу вигоду. Також жінки часто спілкуються між собою, обмінюються інформацією з приводу певних знижок або вигоди, яку можна отримати за допомогою дисконтної картки.

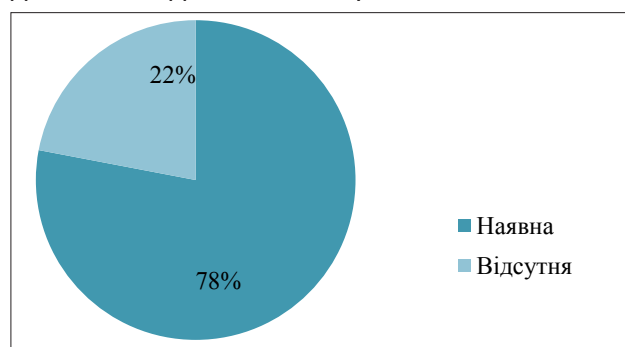


Рис. 2. Наявність дисконтних карток у опитуваних

При цьому варто зазначити, що із 78% опитуваних, які мають дисконтні картки, переважна більшість (66%) – жінки (рис. 3).

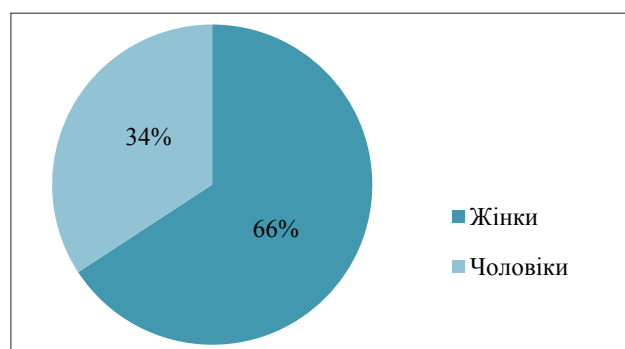


Рис. 3. Статеву структуру власників дисконтних карток

Чоловіки взагалі не є прихильниками здійснення покупок, для них головне – здійснити покупки швидко і без зайвих запитань. Часто вони готові навіть переплатити певну суму, щоб покупки були здійснені швидко.

Гіпотеза 3. Існування зв'язку між ініціативою під час отримання картки з боку споживача, а також його згодою на виконання спеціальних умов щодо їх видачі.

Ця гіпотеза була підтверджена. У процесі дослідження було виявлено, що споживачі, які самостійно звертаються до робітників магазину з метою отримання картки, є більш зацікавленими у ній, ніж та частина респондентів, яка отримує картку лише після пропозиції касира/продавця.

Оскільки ця частина респондентів виявляє великий інтерес до карток, то наявність спеціальних умов їх отримання (наприклад, здійснення покупки на певну суму) не стає для цих споживачів перешкодою чи приводом для відмови від оформлення картки.

Було виявлено, що майже 2/3 цих споживачів у будь-якому разі будуть виконувати додаткові умови, аби отримати картку. 1/3 погодиться на здійснення додаткових умов лише у разі, якщо планує здійснювати часті або великі покупки у цьому магазині. І жоден із респондентів цієї групи не відмовиться від отримання картки через те, що її отримання передбачає виконання додаткових умов.

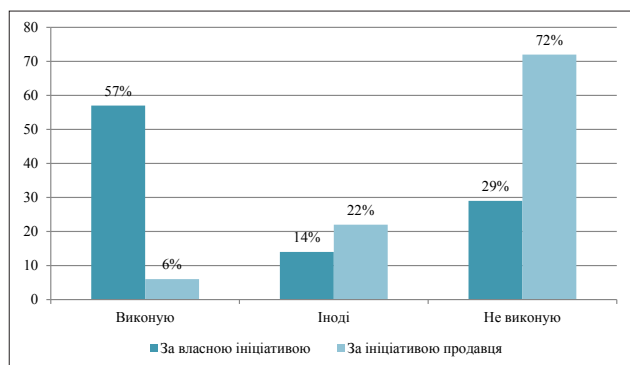


Рис. 4. Готовність респондентів виконувати додаткові умови залежно від характеру отримання картки

Що стосується респондентів, які отримують картки винятково з ініціативи робітників магазину, то переважна більшість із них (72%) відмовляються від отримання картки, якщо задля цього їм необхідно виконати певні вимоги.

Таким чином, можна стверджувати, що магазини, які передбачають більш ускладнену процедуру видачі карток та спонукають споживачів до виконання певних умов, тим самим знижують ефективність карток як маркетингового інструменту для «прив'язки» клієнта. Існування додаткових умов виконує роль бар'єра, що приводить до відмови споживача від отримання картки.

І лише невелика кількість респондентів готова виконати спеціальні вимоги, що висувуються під час оформлення картки. Варто

зазначити також, що в основному до них належать жінки.

Гіпотеза 4. Існування зв'язку між типом картки та діями споживача після її втрати.

Ця гіпотеза була підтверджена. Загалом серед всіх опитаних респондентів 41% зацікавлені у відновленні дисконтних карток. 28% взагалі виявили повну байдужість до таких карток і після їх втрати нічого б не робили.

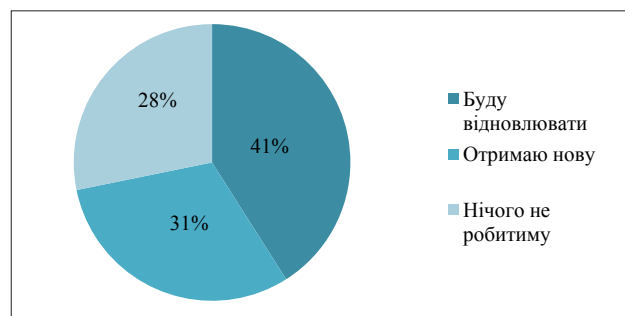


Рис. 5. Дії споживачів після втрати картки

Споживачі, які віддають перевагу карткам накопичувального типу (накопичення бонусів, накопичення балів, що приводить до збільшення відсотку знижки тощо), 100%-во у разі втрати карти звернуться до супермаркету з проханням відновити її. Така ситуація пояснюється тим, що споживачі не хочуть втрачати бонуси, бали тощо, які вже були накопичені.

Саме тому супермаркетам, які використовують дисконтні чи книжкові картки накопичувального типу, було б доцільним надавати послугу з відновлення втрачених карток. Це допомогло б магазинам втримати своїх постійних клієнтів та покращити враження споживачів про сервіс супермаркету загалом.

Гіпотеза 5. Існування зв'язку між типом картки та бажанням споживача отримувати сповіщення щодо її стану.

Ця гіпотеза була підтверджена.

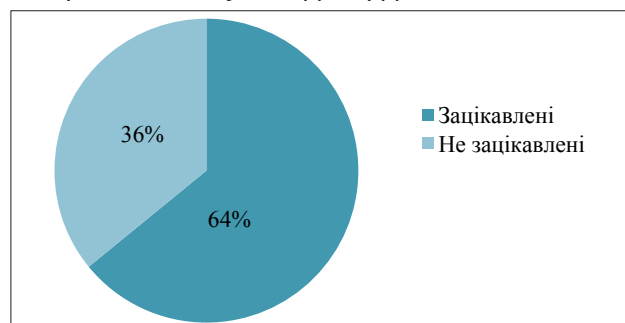


Рис. 6. Ставлення споживачів до електронного інформування

За результатами дослідження було виявлено, що серед власників дисконтних карток

64% бажають отримувати смс-повідомлення зі станом свого рахунку, станом картки та кількістю бонусів на ній. На це впливає також тип картки, якою користується споживач. Найбільш зацікавленими в отриманні електронних сповіщень (смс, e-mail) є споживачі, які віддали перевагу карткам накопичувального типу.

Це пояснюється тим, що споживачеві було б цікаво дізнаватися інформацію щодо кількості балів або бонусів, які він накопичив на картці, та можливості їх обміну.

Виходячи з цього, можна порекомендувати супермаркетам, картки яких передбачають накопичення бонусів, балів тощо, організувати систему сповіщення власників карток. Ця система дала би змогу мотивувати споживачів до здійснення покупки – купівлі товару за накопичені бонуси або, навпаки, накопичення певної суми бонусів, необхідної для обміну на певний товар, який є цікавим для споживача.

Гіпотеза 6. Існування зв'язку між невикористанням картки і розміром отримуваної вигоди.

Гіпотеза підтвердилася неповною мірою. Більшість споживачів не використовують карток через те, вони просто нав'язані касирами. Тобто споживач оформлює картку за ініціативи касира, а не через власну зацікавленість. Менша кількість користувачів не використовують оформлені карти через те, що вигода незначна.

Причини, які є найменш вагомими, – заплутані умови використання карток і те, що бонуси діють лише на обмежену кількість товарів. Варто зазначити, що в принципі процедура оформлення є прозорою, нікого не вводять в оману, це не є причиною невикористання карток. Для того щоб споживач користувався карткою, необхідно покращити умови дії самої картки (збільшити зацікавленість, збільшити знижку).

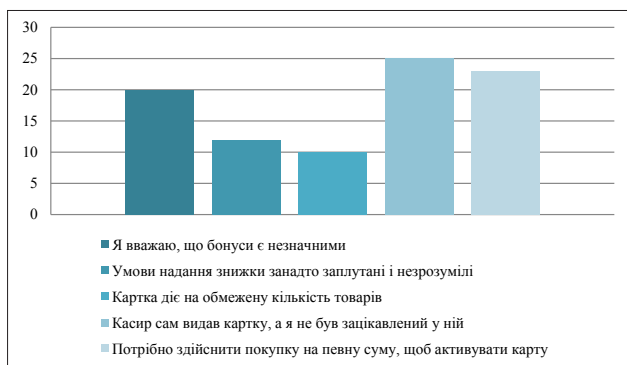


Рис. 7. Причини невикористання отриманих дисконтних карток

Також неефективним інструментом впровадження карток є здійснення покупки на певну суму.

Гіпотеза 7. Існування зв'язку між рівнем доходу споживача та типом картки, якому він надає перевагу.

Ця гіпотеза була спростована

Згідно з отриманими даними було виявлено, що рівень доходу споживача не впливає на тип картки, яку він вважатиме найбільш вигідною.

Таким чином, можна стверджувати, що супермаркети різних цінових категорій можуть використовувати однакові типи карток, незважаючи на те, що рівень доходу їхньої цільової аудиторії може бути різним. Якщо супермаркет надає дійсно вигідну знижку, видає картки на вигідних умовах, то неважливо, ким є споживач – студентом чи бізнесменом. Всі вони як типові споживачі будуть зацікавлені отримати більшу знижку і більшу вигоду від покупки.

За результатами дослідження було встановлено, що основними користувачами карток є молодь віком 21–25 років, переважно жіночої статі, з достатком нижче середнього. Більшість із них вважають, що дисконтні картки дійсно дають змогу економити кошти і здійснювати покупки на більш вигідних умовах. 81% опитуваних отримують картки з ініціативи касирів, рідше самі ініціюють отримання карток. Інколи отримані картки не використовуються споживачами. Причинами є нав'язливість касирів і специфічні умови користування. Найбільшу зацікавленість викликають накопичувальні картки. І навіть за умови втрати картки типовий споживач відновлює карту, щоб продовжити збір бонусів на власному рахунку. Типовий споживач зацікавлений в отриманні смс з інформацією про стан рахунку. Рівень доходу ніяк не впливає на вибір картки, яку обирає споживач.

Висновки з цього дослідження. За результатами дослідження було виявлено, що застосування карток супермаркетів як маркетингового інструменту для залучення та утримання споживачів є ефективним за умови його грамотного застосування.

Опитування показало, що основними користувачами карток є молодь віком 21–25 років. Отже, магазинам варто враховувати той факт, що видача картки покупцю старшого віку буде малоефективною або взагалі марною. У зв'язку з цим персонал супермаркету під час видачі карток основну увагу повинен приділяти саме молоді.

Що стосується типів карток, то у процесі дослідження було виявлено, що супермаркети різних цінкових категорій можуть використовувати однакові типи карток, незважаючи на те, що рівень доходу їхньої цільової аудиторії може значно відрізнятись.

Також на основі відповідей респондентів було визначено один із основних факторів, що знижує ефективність карток як маркетингового інструменту, – встановлення особливих вимог щодо отримання карток. Вони зобов'язують споживачів до здійснення додаткових дій, що не завжди позитивно сприймається покупцями. Як наслідок, не бажаючи виконувати ці умови, клієнт магазину відмовляється від отримання картки. Таким чином, з метою мінімізації ситуацій відмови від отримання карток доцільним є скорочення або повне усунення додаткових умов їх отримання.

З усіх видів карток найбільш привабливими покупці вважають накопичувальні. На їхню думку, саме цей вид карток приносить їм максимальну вигоду у разі регулярного здійснення покупок в одному й тому ж мага-

зині, даючи змогу накопичувати бонуси для подальшого їх обміну.

Результати досліджень також показали, що досить значний відсоток користувачів карток (41%) у разі втрати карти займається її відновленням. У зв'язку з цим доцільною є рекомендація зі встановлення сервісу швидкого відновлення карток, яки дозволив би звести час очікування нової картки до мінімуму, не завдаючи покупцеві зайвих клопотів.

Крім того, більшість власників карток вказали, що вони зацікавлені в регулярному отриманні інформації щодо стану їхніх карток. Саме тому доречним було би впровадження системи сповіщення власників карток. Ця система дала би змогу мотивувати споживачів до здійснення покупки – купівлі товару за накопичені бонуси або, навпаки, накопичення певної суми бонусів, необхідної для обміну на певний товар, який є цікавим для споживача.

Виконання цих рекомендацій здатне підвищити ефективність дисконтних карток як інструменту маркетингу і тим самим позитивно відобразитися на діяльності магазину.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ukrainian Retail Association. ТОП-10 продуктовых ритейлеров. У кого больше магазинов? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/ekonomika/top-10-produktovyh-ritejlerov-u-kogo-bolshe-magazinov/>.
2. Ukrainian Retail Association. ТОП-10 крупнейших продуктовых ритейлеров Украины по приросту площадей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/news/top-10-krupnejshih-ritejlerov-ukrainy-po-prirostu-ploshhadej/>.
3. Ukrainian Retail Association. АТБ открыл первый супермаркет в новом стиле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/news/atb-v-novom-stile-foto/>.
4. Ukrainian Retail Association. Опт для всех: в чем особенности обновленного METRO стиле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/news/fotoreportazh/opt-metro-petrovka-fotoreportazh/>.
5. Ukrainian Retail Association. Сильно в ритме регги: сеть открыла супермаркет в ямайском стиле [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <https://rau.ua/news/fotoreportazh/silpo-reggi-fotoreportazh/>.
6. Вікіпедія. Дисконтна карта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%B0_%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BA%D0%B0.
7. UDC. Дисконтные системы: терминология, классификация, стандарты деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.udc.com.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=302>.

УДК 338.2:658.147

Місце інсайдерської та аутсайдерської моделей корпоративного управління в економіці України

Велика О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Заславська К.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

У статті розглянуті дві найпопулярніші моделі корпоративного управління – інсайдерська й аутсайдерська. Дослідження сутності та порівняльний аналіз цих моделей дали змогу встановити їх особливості та можливість використання для вітчизняних корпорацій. У статті також розглядаються передумови та ситуаційні фактори, що зумовлюють схильність до тієї чи іншої моделі в українському корпоративному секторі.

Ключові слова: корпоративне управління, інсайдерська модель, аутсайдерська модель, менеджери, акціонери.

Великая Е.Ю., Заславская Е.А. МЕСТО ИНСАЙДЕРСКОЙ И АУТСАЙДЕРСКОЙ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ.

В статье рассмотрены две самые популярные модели корпоративного управления – инсайдерская и аутсайдерская. Исследование сущности и сравнительный анализ этих моделей позволили установить их особенности и возможность использования для отечественных компаний. В статье также рассматриваются предпосылки и ситуационные факторы, обуславливающие склонность к той или иной модели в украинском корпоративном секторе.

Ключевые слова: корпоративное управление, инсайдерская модель, аутсайдерская модель, менеджеры, акционеры.

Velyka O.Y., Zaslavska K.A. THE PLACE OF INSIDER AND OUTSIDER MODELS OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE ECONOMY OF UKRAINE.

The article considers the two most popular models of corporate governance – insider and outsider. The study of the essence and comparative analysis of these models allowed us to establish their features and the possibility of using them for domestic companies. The article also considers prerequisites and situational factors that determine the propensity to a particular model in the Ukrainian corporate sector.

Keywords: corporate governance, insider model, outsider model, managers, shareholders.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Згідно з даними Державної служби статистики на 1 січня 2017 р. в Україні зареєстровано 15 206 акціонерних товариств, із них публічних акціонерних товариств – 3 122. Незважаючи на 25-річний ювілей української державності, лише нещодавно національний бізнес почав переосмислювати систему управління та ефективність впровадження світового досвіду корпоративного управління. Проте це явище в Україні є досить молодим, тож не всі розуміють, що створення корпорацій нетотожне появі ефективної системи корпоративного управління [1].

Відмінності у способах фінансування компаній, у структурах власності на ринках акціонерного капіталу, а також у корпоративному

законодавстві, що регулюють обіг цінних паперів, породжують розмаїття національних моделей корпоративного управління.

Формування моделі корпоративного управління визначається багатьма факторами, такими як ринок капіталу, правові структури, кон'юнктура товарного та фінансового ринку, виробничі ресурси, взаємодія власників і менеджерів. Ці фактори можуть істотно відрізнитися не тільки за країнами, але й в межах однієї країни за галузями, що обумовлено інституційними, політичними та соціальними традиціями. Механізм корпоративного управління в Україні не повною мірою відповідає вимогам часу, рівню розвитку продуктивних сил, класичним зарубіжним зразкам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням корпоративного управління присвячено безліч праць вчених-економістів. Так, серед іноземних вчених варто відзначити В. Антонова, А. Берлі, І. Костикова, Г. Мінза, К. Холта. Серед українських вчених внесок у теорію корпоративного управління зробили Л. Довгань, І. Ігнат'єва, Г. Козаченко, Г. Назарова, О. Попов, О. Ястремська та інші.

Багато сучасних досліджень у цій галузі зосереджені на адаптації зарубіжних методик. Однак поки що не досить чітко опрацьовані теоретичні та методологічні питання формування національної моделі корпоративного управління з урахуванням специфіки сучасного етапу розвитку економіки країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей національних моделей корпоративного управління та аналіз можливостей використання класичних іноземних моделей в українській практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування національних моделей корпоративного управління, які є комбінацією ділової практики, правового забезпечення та норм корпоративної етики та культури, відбувалося протягом усього періоду індустріалізму, а їх розвиток не припиняється і зараз в умовах інформаційної цивілізації. Кожна країна має власну модель корпоративного управління, характерні риси якої зумовлені особливостями національного менеджменту. Моделі різняться за складом учасників, законодавчою базою, яка регулює їхні відносини, вимогами до розкриття інформації тощо.

Наприклад, у Словаччині важливими завданнями корпоративного управління є підвищення ролі зайнятості населення та збереження ролі держави. В Узбекистані корпоративне управління трактується як принципи відносин між акціонерними товариствами і галузевими міністерствами. Що стосується формування корпоративних моделей розвинених країн, то базовим розмежуванням зазвичай є наявність в країні традицій цивільного права або «загального» права.

Незважаючи на розмаїття національних моделей корпоративного управління, найбільшого поширення отримали дві управлінські системи, які сформувалися історично й економічно та характеризують основні підходи до проблеми прийняття рішень і реалізації прав власності. Ці моделі отримали назви інсайдерської та аутсайдерської. Ці назви є досить умовними і визначають лише

загальні підходи до корпоративного управління [2].

Інсайдерські системи управління існують тоді, коли власність сконцентрована в руках кількох осіб, які володіють великими частками корпоративних прав. У цьому разі значна частина функцій управління здійснюється цими юридичними або фізичними особами, а менеджмент перебуває під їхнім прямим впливом. Характерним є те, що інсайдери є одночасно й акціонерами, і менеджерами таких корпорацій. До інсайдерської моделі відносять континентальну і насамперед німецьку та японську моделі.

Аутсайдерські системи характеризуються широкою акціонерною власністю, яка є досить «розпиленою», і тому вплив на прийняття рішень більше залежить від менеджерів, ніж від акціонерів. До цієї моделі відносять англо-американську модель.

Інсайдерська модель має трирівневу (дволанкову) структуру управління (акціонери – наглядова рада – правління).

У німецькій моделі структура корпоративного управління зорієнтована на збереження контактів між ключовими учасниками – банками і корпораціями, які віддають перевагу банківському фінансуванню, а не акціонерному. Головна роль банків заснована не стільки на прямому володінні акціями компаній, скільки на системі делегування банкам права голосування на зборах акціонерів іншими власниками акцій.

У понад 71% німецьких акціонерних корпорацій власник контролює понад 50% акцій, причому в 35% акціонерних корпорацій всі 100% акцій належать одному власнику [3].

Унікальною особливістю німецької системи корпоративного управління є ко-детермінація, а саме – участь співробітників в управлінні компанією. Згідно з німецьким законодавством у компаніях із кількістю співробітників понад 500 представникам колективу повинна належати одна третина місць у наглядовій раді. У компаніях із числом співробітників понад 2000 половина місць у наглядовій раді зарезервована за виборними представниками співробітників компанії [4].

У таблиці 1 представлені найбільші корпорації Німеччини за критерієм обороту. Провідними корпораціями є представники автомобільної, виробничої, комунікаційної та банківської сфери.

У японській моделі також високий відсоток банків і різних корпорацій у складі акціонерів. Банки відіграють настільки важливу роль в

японському бізнесі, що кожне підприємство прагне встановити дуже тісно перші відносини з одним з них. Такий банк називається головним банком компанії та виконує найрізноманітніші функції, насамперед виступає кредитором. Головний банк одночасно є великим акціонером компанії. Для 16% компаній

він – найбільший акціонер, для 22% – другий за розміром, для 15% – третій [6].

Поступово в Японії сформувалося 6 горизонтальних (Sumitomo, Mitsubishi, Mitsui, Fuji, Sanwa, Daiichi Kangyo Bank) і 3 вертикальні (Toyota, Sony, Nissan) фінансово-промислові групи. У таблиці 2 представлені най-

Таблиця 1

Найбільші корпорації Німеччини за версією Fortune Global 500 у 2015 р.

Рейтинг в країні	Компанія	Рейтинг Global 500	Оборот, млн. дол. США
1	Volkswagen	7	236 600
2	Daimler	16	165 800
3	E.ON	32	129 277
4	Allianz	34	122 948
5	BMW	51	102 248
6	Siemens	71	87 660
7	Robert Bosch	87	78 323
8	BASF	88	78 147
9	Deutsche Telekom	90	76 793
10	Metro	101	71 266

Джерело: [5]

Таблиця 2

Найбільші корпорації Японії за версією Fortune Global 500 у 2015 р.

Рейтинг в Японії	Компанія	Рейтинг Global 500	Оборот, млн. дол. США
1	Toyota Motor	6	236 592
2	Honda Motor	36	121 624
3	Japan Post Holdings	37	118 762
4	Nissan Motor	53	101 536
5	Nippon Telegraph & Telephone	60	96 134
6	Hitachi	79	83 584
7	So ftBank Group	92	76 469
8	AEON	111	67 758
9	Sony	113	67 519
10	Nippon Life Insurance	114	67 118

Джерело: [5]

Таблиця 3

Концентрація володіння акціями компаній в США і Німеччині

Величина блоку акцій (відсоток всіх акцій компанії в одному блоці)	Розподіл окремих блоків акцій різної величини	
	США	Німеччина
0,0–4,9%	95,0%	9,5%
5,0–9,9%	3,5%	7,8%
10,0–24,9%	1,4%	17,8%
25,0–49,9%	0,1%	13,9%
50,0 –74,9%	–	12,9%
75% +	–	38,1%

Джерело: [3]

більші корпорації Японії за рейтингом Fortune Global 500.

В аутсайдерській моделі концентрація володіння акціями низька на відміну від інсайдерської моделі (табл. 3).

Як видно з табл. 3, в США 95% усіх блоків акцій тримають менше 5% акцій компанії, 0,1% усіх блоків – від 25 до 50% акцій компанії. У США у найбільших компаній практично немає блоків, які містили би понад 50% акцій компанії. Водночас у Німеччині тільки 9,5% є блоками з менш ніж 5% акцій окремої компанії. При цьому 38,1% блоків тримають понад 75% акцій компанії. Більше половини всіх блоків акцій є контрольними пакетами, ще 13,9% блоків акцій – блокуючими пакетами.

В американській моделі банкам заборонено володіти понад 5% акцій інших компаній. Також у ній практично повністю відсутні бізнес-групи.

Американські корпорації мають, як правило, дворівневу (одноланкову) структуру управління (Рада директорів – менеджери). Американські закони не розподіляють функцій між виконавчими директорами та незалежними директорами, а тільки визначають відповідальність Ради директорів загалом за справи корпорації. Рішення про розподіл функцій між цими двома категоріями директорів повинні приймати акціонери на загальних зборах. При цьому акціонери американських компаній не мають ніякого впливу на поточні справи корпорації, не визначають рівень дивідендів, не призначають на роботу менеджерів.

У типовій американській корпорації велика частина акцій (98–99%) належить акціонерам, які придбали їх на публічному фондовому ринку. Акціонерами компанії є як окремі особи, так і інвестиційні фонди. Найчастіше найбільшим акціонером є інвестиційна компанія вна-

слідок того, що тільки вона має досить великий пакет акцій для обов'язкової реєстрації в Комісії з цінних паперів і бірж (SEC). Приблизно 1–2% акцій належать інсайдерам компанії – менеджерам і членам Ради директорів [7].

У таблиці 4 представлені найбільші корпорації США за рейтингом Fortune Global 500 у 2015 р. Можна побачити, що переважають корпорації зі сфери охорони здоров'я та автомобілебудування.

Порівняльна характеристика інсайдерської та аутсайдерської моделей управління наведена в табл. 5.

В основі корпоративного законодавства України використана німецька модель корпоративного управління. Як видно з проведеного раніше аналізу, ця модель є найбільш прийнятною для ситуації, коли є кілька великих акціонерів і необхідно узгодити їхні інтереси, а проблема контролю найманих менеджерів не так актуальна.

Однак в Україні більшість акціонерних товариств є господарствами з «розпорошеною» власністю і містять велику кількість міноритарних акціонерів. Так, за даними дослідження Інституту реформ і Лондонської бізнес-школи структуру власності українських акціонерних товариств можна представити у такий спосіб:

- державна власність – 8%;
- менеджери – 8%;
- українські компанії – 13%;
- українські фонди – 7%;
- працівники (які працюють і колишні) – 47%;
- громадяни України – 13%;
- українські банки – 1%;
- іноземні компанії – 3% [8, с. 58].

Також із наведених даних видно, що для вітчизняного корпоративного управління характерна мінімальна частка володіння бан-

Таблиця 4

Найбільші корпорації США за версією Fortune Global 500 у 2015 р.

Рейтинг в США	компанія	Рейтинг Global 500	Оборот, млн. дол. США
1	Wal-Mart	1	482 130
2	Exxon Mobil	6	246 204
3	Apple	9	233 715
4	Berkshire Hathaway	11	210 821
5	McKesson	12	192 487
6	UnitedHealth Group	17	157 107
7	CVS Health	18	153 290
8	General Motors	20	152 356
9	Ford Motor	21	149 558
10	AT & T	23	146 801

Джерело: [5]

Таблиця 5

Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління

Параметри	Аутсайдерська модель	Інсайдерська модель	
		Німецька модель	Японська модель
Країни розповсюдження	Великобританія, США, Канада, Швеція, Нова Зеландія	ФРН, Італія, Норвегія, Франція, Бельгія	Японія
Основна характеристика моделі	Висока чисельність індивідуальних акціонерів, чітка законодавча база	Основні функціонери – банки. Банківське фінансування замість акціонерного. Консолідація власності на основі інтеграції промислового і банківського капіталів	Висока питома вага корпорацій і банків у складі акціонерів. Побудова корпоративних структур за схемою: банк – корпорація – група корпорацій
Структура акціонерної власності	Розкидана. Інституційні інвестори (60%); індивідуальні інвестори (20%)	Відносно зібрана. Банки – 30%; корпорації – 45%; індивідуальні інвестори – 41%; пенсійні фонди – 3%	Зібрана. Акції повністю належать фінансовим організаціям і корпораціям. Іноземні інвестори – 5%
Ключові учасники	Менеджери, директори, акціонери (особливо інституційні), урядові установи, біржі, організації, що саморегулюються, консалтингові фірми	Банки і корпоративні акціонери	Ключовий банк і фінансово-промислові групи, кейрецу
Сфера повноважень щодо участі в управлінні корпорацією	Акціонери можуть не бути присутніми на зборах, а право голосу реалізовувати за дорученням. Інституційні інвестори здійснюють управління корпорацією через аудиторів	Банки безпосередньо розпоряджаються голосами акціонерів. Заочно голосувати неможливо, це право передовіряється банку	Збори акціонерів носять формальний характер
Склад Ради директорів	Обов'язкові органи: ревізійна комісія (складається винятково із зовнішніх директорів), компенсаційна комісія (визначає винагороду членам адміністрації та правління), номінаційна комісія (відбір членів правління)	Двопалатні правління, що складаються з виконавчої (чиновників корпорації) і наглядової рад (працівників і акціонерів)	Афілійовані особи (виконавчі директори, керівники важливих відділів компаній і правління)
Законодавча база	Федеральна законодавча база, закони штатів (у США) і стандарти неурядових організацій	Федеральні і місцеві закони (статuti акціонерного товариства і фондової біржі, комерційні правила, правила, які визначають склад наглядової ради, входять до федерального законодавства)	Головні регулювальні органи – Бюро цінних паперів Міністерства фінансів та Комітет із нагляду за фондовими біржами
Вимоги щодо розкриття інформації	Високий рівень розкриття інформації	Чітко регламентовані правила розкриття інформації	Жорстко регламентовані правила розкриття інформації
Роль трудового колективу	Пасивна	Активна	Активні учасники
Основний спосіб фінансування	Фондовий ринок	Банки	Банки
Основна економічна одиниця	Компанія	Холдинг	Фінансово-промислова група

ками акціонерною власністю. А для інсайдерської моделі це – одна з ключових умов. Тобто інсайдерська модель корпоративного управління не відображає специфіку української економіки.

Наявність великої частки акцій у працівників і громадян (спільно 60%) свідчить про «розпорошену» власність. Вона характерна для аутсайдерської моделі. Однак для цієї моделі також характерна наявність розвинутого фондового ринку і вільної купівлі-продажу акцій, що відсутня у нашій ситуації. Тобто аутсайдерська модель корпоративного управління також не відображає особливостей української економіки.

Також у виборі моделі корпоративного управління необхідно враховувати, що в сучасних умовах можна говорити про конвергенції – зближення національних моделей корпоративного управління за рахунок взаєм-

ного збагачення окремими елементами. Найбільш загальна і характерна для всіх країн тенденція – звуження компетенції загальних зборів акціонерів та легалізація незалежного від нього положення Ради директорів (Правління). Сьогодні набуває актуальності розвиток такої форми, як «віртуальні збори акціонерів», що стало можливим на основі нових технологій.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, під час вибору моделі корпоративного управління в Україні необхідно відштовхуватися від особливостей формування та управління вітчизняними акціонерними товариствами. Аналіз таких особливостей говорить про наявність ознак обох моделей – інсайдерської та аутсайдерської. Тому ми вважаємо за доцільне не копіювати наявні моделі, а формувати свою національну модель корпоративного управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Становление корпоративного управления в Украине. Режим доступа: <http://lawyers.ua/stanovlenie-korporativnogo-upravleniya-v-ukraine.html>.
2. Колосова Л. Корпоративне управління в умовах інформаційної економіки: проблеми та перспективи / Л. Колосова // Юридичний журнал. – 2008. – № 12 – С. 12–18.
3. Лукашов А.В. Сравнительные корпоративные финансы [Электронный ресурс] / А.В. Лукашов // Журнал «Управление корпоративными финансами», 2005. – № 2. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/ao/comparative_finance.shtml.
4. Jurgens U., Rupp J. The German System of Corporate Governance. Characteristics and Changes. Berlin.
5. Fortune Global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/global500/>.
6. Карапетян Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики [Электронный ресурс] / Д. Карапетян, М. Грачева. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy>.
7. Becht M. and D. DeLong. Why has there been so little blockholding in America? In: The history of corporate governance: the rise and sometimes fall of the world's great mercantile families. NBER and University of Chicago Press, 2005.
8. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління: підручник. / І.А. Ігнат'єва, О.І. Графонова. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.

УДК [519.86.33]:(005.585:[338.23-029:339.138])(045)

Оцінка маркетингової політики комунікацій: метод аналізу ієрархій

Водяник М.О.

асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена питанню оцінки політики маркетингових комунікацій. Проаналізовано роль оцінки ефективності маркетингових комунікацій підприємства. Досліджено механізм проведення оцінки системи маркетингових комунікацій підприємств із використанням методу аналізу ієрархій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, оцінка маркетингової політики комунікацій, засоби просування, метод аналізу ієрархій, маркетинг.

Водяник М.А. ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММУНИКАЦИЙ: МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Статья посвящена вопросу оценки политики маркетинговых коммуникаций. Проанализирована роль оценки эффективности маркетинговых коммуникаций предприятия. Исследован механизм проведения оценки системы маркетинговых коммуникаций предприятий с использованием метода анализа иерархий.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, оценка маркетинговой политики коммуникаций, средства продвижения, метод анализа иерархий, маркетинг.

Vodianyuk M.O. ASSESSMENT OF MARKETING POLICY OF COMMUNICATIONS: METHOD OF THE ANALYSIS OF HIERARCHIES

Article is devoted to a question of an assessment of policy of marketing communications. The role of an assessment of efficiency of marketing communications of the enterprise is analysed. The mechanism of evaluating system of marketing communications of the enterprises with use a method of the analysis of hierarchies is investigated.

Keywords: marketing communications, assessment of marketing communications of policy, means of promoting, method of the analysis of hierarchies, marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформації потреб суспільства вимагають від сучасних підприємств адаптуватися до змін в умовах мінливого зовнішнього середовища. Маркетингова політика комунікацій є одним із важливих складових елементів маркетингової політики підприємства. Як зазначає А.Д. Пілько, «керівництво підприємства прагне отримати об'єктивну інформацію про те, наскільки витрачені кошти на маркетинг і розвиток каналів збуту відповідають отриманим результатам за кожен звітний період» [1, с. 13].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток системи маркетингових комунікацій зробили багато науковців, таких як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Джоббер, А. Дейян, А.Д. Пілько, Г. Армстронг, П.Р. Діксон, Є.В. Ромат, А. Войчак, Є. Голубков, Н. Куденко, Т. Лук'янець, Г. Почепцов, Т. Примак, А. Старостіна та багато інших.

У роботах науковців [2–5] розглядаються аспекти побудови показників економічної ефективності маркетингового процесу; комунікаційний вплив засобами математичного

моделювання; медіадослідження; соціологічні та бальні методи дослідження; регресивний та кореляційний аналіз.

Аналіз багатьох наукових праць свідчить про різноманітність підходів щодо оцінки ефективності проведених маркетингових комунікацій, однак механізм оцінки використаних маркетингових комунікацій потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування оцінки використаних маркетингових комунікацій підприємств на основі методу аналізу ієрархій як практичного аспекту дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство ставить за мету проінформувати споживача про свій товар, зробити акцент на перевагах та додаткових можливостях, які може отримати покупець. Кожний елемент маркетингових комунікацій має свої переваги та недоліки (обмеження), використання яких може мати значний вплив на діяльність підприємства загалом.

Аналіз маркетингових комунікацій є невід'ємним складником маркетингового

аналізу підприємства. Незважаючи на його складність та багатоаспектність, підприємства повинні систематично його проводити, що зумовлено низкою причин. Підприємства та організації зацікавлені в інформації щодо результативності та ефективності витрачених коштів. Віддача інвестованих коштів може бути забезпечена через дотримання методології та методики формування системи маркетингових комунікацій, правильно обрану цільову аудиторію, канали поширення комунікативних сигналів. Тому саме систематичний аналіз комунікацій може дати інформацію щодо їхньої результативності [6, с. 208].

У процесі аналізу маркетингових комунікацій відстежується процес формування системи маркетингових комунікацій та його окремих елементів. Моніторинг факторів впливу на процес здійснення комунікаційної політики підприємства дає змогу провести оцінку сприйняття інформації цільовою аудиторією споживачів та іміджу підприємства.

Метод аналізу ієрархії (MAI), розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті, з успіхом використовується для вирішення багатьох практичних завдань на різних рівнях планування [7]. Цей метод дає змогу здійснити оцінку ефективності викорис-

таних маркетингових комунікацій підприємствами шляхом парного порівняння обраних критеріїв з метою прийняття подальших стратегічних рішень.

Для представлення результатів оцінок у кількісному виразі Т. Сааті вводить шкалу парних порівнянь (таблиця 1). Згідно з цією шкалою нас не цікавитиме відсутність фізичних чи об'єктивних одиниць виміру. Основною перевагою цього методу є те, що він є безрозмірним і не виникає проблем у приведенні до однакових одиниць виміру. Правомірність цієї шкали доведена теоретично і практично під час порівняння з багатьма іншими відомими даними. Досвід показав, що під час проведення парних порівнянь в основному ставляться запитання: «Який з елементів є важливішим? Який є найвірогіднішим? Який з них найпривабливіший?» [8, с. 395].

Метод аналізу ієрархії передбачає послідовні етапи. На початковому етапі був проведений вибір підприємств, які використовували сукупність засобів маркетингових комунікацій.

Було обрано три підприємства: підприємство 1, яке має прихильність споживачів середнього та високого достатку та орієнтується на індивідуальний підхід; підприємство 2 – має прихильність споживачів окремого

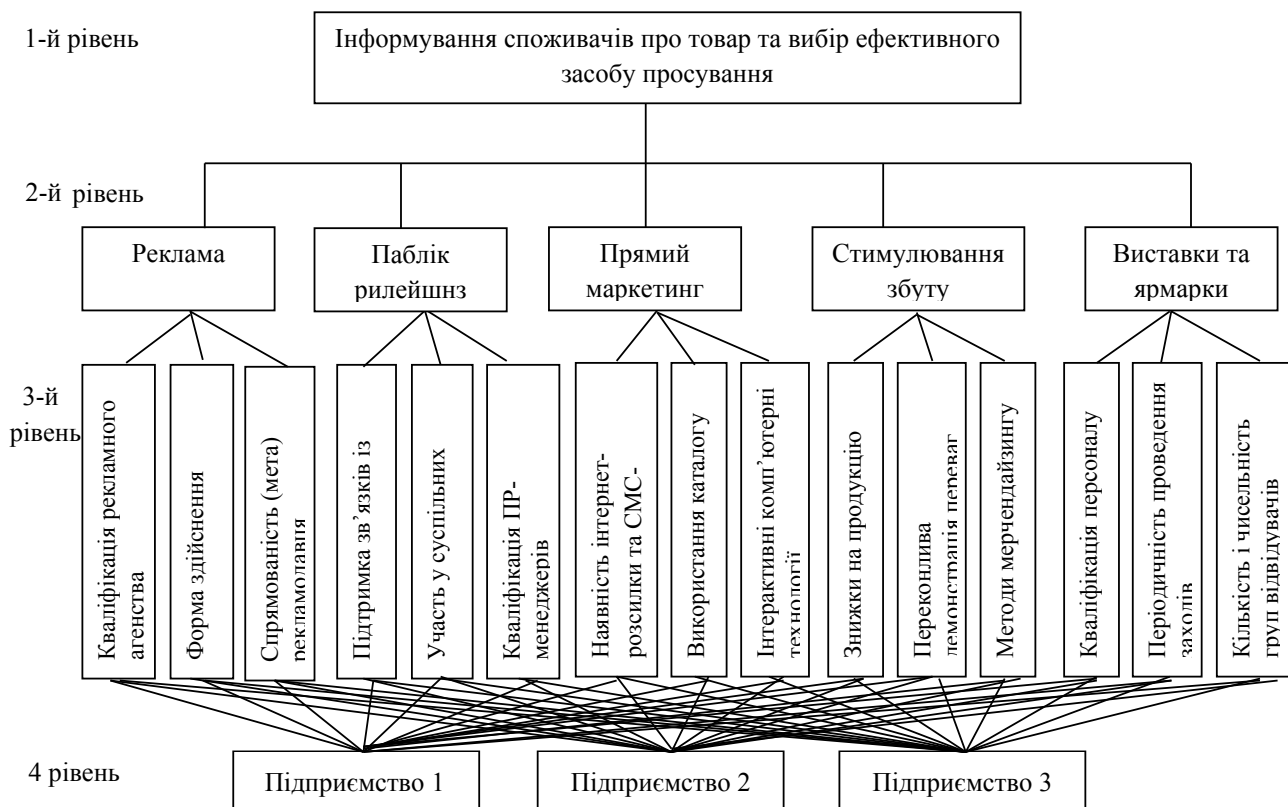


Рис. 1. Ієрархічна модель оцінки маркетингових комунікацій, використаних підприємствами

Джерело: побудовано автором на основі [9]

сегменту з певними потребами товару; підприємство 3 – має прихильність масового споживача із середнім рівнем достатку.

Була побудована ієрархічна модель (рис. 1), у якій визначені 4 рівні. Головною метою кожного підприємства є інформування потенційних та постійних споживачів про товар та вибір ефективного засобу просування. Для здійснення цієї мети були обрані 5 інструментів маркетингових комунікацій та визначені відповідні субкритерії.

Другим етапом аналізу є встановлення пріоритетних критеріїв елементів 2-го рівня та оцінка кожного критерію за відповідною шкалою попарних порівнянь (таблиця 2). Матриці побудовані за результатами експертних оцінок.

Розрахунок власного вектора здійснюється за формулою (1):

$$U_{i \text{ вл.в.}} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (1)$$

де n – кількість обраних критеріїв;
 a_{ij} – i -й елемент j -го стовпця матриці;

$$U_{1 \text{ вл.в.}} = \sqrt[5]{1 * 5 * 3 * 4 * 5} = 3,129;$$

$$U_{2 \text{ вл.в.}} = \sqrt[5]{\frac{1}{5} * 1 * \frac{1}{3} * 3 * 5} = 0,582;$$

$$U_{3 \text{ вл.в.}} = \sqrt[5]{\frac{1}{3} * 3 * 1 * 3 * 5} = 1,719;$$

$$U_{4 \text{ вл.в.}} = \sqrt[5]{\frac{1}{4} * 3 * \frac{1}{3} * 1 * 5} = 1,046;$$

$$U_{5 \text{ вл.в.}} = \sqrt[5]{\frac{1}{5} * \frac{1}{3} * \frac{1}{5} * \frac{1}{5} * 1} = 0,306.$$

Показники локальних пріоритетів розраховують за формулою:

$$U_i = U_{i \text{ вл.в.}} / \sum U_{i \text{ вл.в.}} \quad (3)$$

Таблиця 1

Шкала парних порівнянь Т. Сааті

Відносна важливість (бали)	Визначення	Пояснення
1	однакова важливість	обидва елементи роблять однаковий внесок
3	один елемент трохи важливіший за другий	досвід дає змогу поставити один елемент трохи вище за другий
5	суттєва перевага	досвід дає змогу встановити безумовну перевагу одного елемента над другим
7	значна перевага	один елемент настільки важливіший за другий, що є практично значимим
9	абсолютна перевага одного над другим	очевидність переваги підтверджується більшістю
2, 4, 6, 8	проміжні оцінки між сусідніми твердженнями	компромісне рішення
обернені величини чисел, наведених вище	якщо під час порівняння одного елемента з другим отримане одне з вищевказаних чисел (1–9), то під час порівняння другого з першим матимемо обернену величину	

Джерело: [8, с. 395]

Таблиця 2

Матриця попарних порівнянь для елементів 2-го рівня

№	Назва елемента	1	2	3	4	5	Власний вектор, U_i вл.	Локальний пріоритет, U_i
1	Реклама	1,00	5,00	3,00	4,00	5,00	3,129	0,461
2	Паблік рилейшнз	1/5	1,00	1/3	1/3	3,00	0,582	0,086
3	Прямий маркетинг	1/3	3,00	1,00	3,00	5,00	1,719	0,253
4	Стимулювання збуту	1/4	3,00	1/3	1,00	5,00	1,046	0,154
5	Виставки та ярмарки	1/5	1/3	1/5	1/5	1,00	0,306	0,045
$\lambda_{\max} = 5,379$ $I_U = 0,095$ $B_U = 0,085$							6,781	1,00

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь для елементів 3-го рівня за критерієм «Реклама»

№	Назва елементу	1	2	3	Власний вектор, $U_{i,вл.в.}$	Локальний пріоритет, U_i
1	Кваліфікація рекламного агентства	1,00	3,00	5,00	2,466	0,637
2	Форма здійснення реклами	1/3	1,00	3,00	1,000	0,258
3	Спрямованість (мета) рекламодавця	1/5	1/3	1,00	0,405	0,105
$\lambda_{max} = 3,039$ $I_U = 0,019$ $V_U = 0,033$					3,872	1,00

Таблиця 4

Матриця попарних порівнянь для елементів 3-го рівня за критерієм «Паблік рилейшнз»

№	Назва елемента	1	2	3	Власний вектор, $U_{i,вл.в.}$	Локальний пріоритет, U_i
1	Підтримка зв'язків із пресою	1,00	3,00	1/4	0,909	0,226
2	Участь у суспільних заходах	1/3	1,00	1/5	0,405	0,101
3	Кваліфікація PR-менеджерів	4,00	5,00	1,00	2,714	0,674
$\lambda_{max} = 3,086$ $I_U = 0,043$ $V_U = 0,074$					4,028	1,00

Таблиця 5

Матриця попарних порівнянь для елементів 3-го рівня за критерієм «Прямий маркетинг»

№	Назва елемента	1	2	3	Власний вектор, $U_{i,вл.в.}$	Локальний пріоритет, U_i
1	Наявність інтернет-розсилки та СМС-розсилки	1	4	1/4	1,000	0,236
2	Використання каталогу	1/4	1	1/6	0,347	0,082
3	Інтерактивні комп'ютерні технології	4	6	1	2,884	0,682
$\lambda_{max} = 3,108$ $I_U = 0,054$ $V_U = 0,093$					4,231	1,00

Таблиця 6

Матриця попарних порівнянь для елементів 3-го рівня за критерієм «Стимулювання збуту»

№	Назва елемента	1	2	3	Власний вектор, $U_{i,вл.в.}$	Локальний пріоритет, U_i
1	Знижки на продукцію	1	6	4	2,884	0,701
2	Переконлива демонстрація переваг продукції	1/6	1	1/2	0,437	0,106
3	Методи мерчендайзингу	1/4	2	1	0,794	0,193
$\lambda_{max} = 3,009$ $I_U = 0,005$ $V_U = 0,008$					4,115	1,00

Таблиця 7

Матриця попарних порівнянь для елементів 3-го рівня за критерієм «Виставки та ярмарки»

№	Назва елемента	1	2	3	Власний вектор, $U_{i,вл.в.}$	Локальний пріоритет, U_i
1	Кваліфікація персоналу	1	4	3	2,289	0,625
2	Періодичність проведення заходів	1/4	1	1/2	0,500	0,136
3	Кількість і чисельність груп відвідувачів	1/3	2	1	0,874	0,238
$\lambda_{max} = 3,018$ $I_U = 0,009$ $V_U = 0,016$					3,663	1,00

Таким чином, локальні пріоритети мають такі значення:

$$U_1 = 3,129/6,781 = 0,461;$$

$$U_2 = 0,582/6,781 = 0,086;$$

$$U_3 = 1,719/6,781 = 0,253;$$

$$U_4 = 1,046/6,781 = 0,154;$$

$$U_5 = 0,306/6,781 = 0,045.$$

Визначаємо суму кожного стовпця для *i*-го елемента:

$$\sum a_{i1} = 1+1/5+1/3+1/4+1/5 = 1,98;$$

$$\sum a_{i2} = 5+1+3+3+1/3 = 12,33;$$

$$\sum a_{i3} = 3+1/3+1+1/3+1/5 = 4,87;$$

$$\sum a_{i4} = 4+1/3+3+1+1/5 = 8,53;$$

$$\sum a_{i5} = 5+3+5+5+1 = 19,00.$$

Показник максимального власного значення обернено-симетричної матриці попарних порівнянь (λ_{max}) розраховується за формулою:

$$\lambda_{max} = \sum_{j=1}^n U_j * \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (4)$$

$$\lambda_{max} = 0,461*1,98+0,086*12,33+0,253*4,87+0,154*8,53+0,045*19,00 = 5,379.$$

Індекс узгодженості (ІУ), який характеризує відхилення від узгодженості та відношення узгодженості (ВУ), розраховується за формулами:

$$IU = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (5)$$

$$IU = \frac{5,379-5}{5-1} = 0,095, \quad (6)$$

$$BU = \frac{IU}{IBU},$$

де ІВУ – середнє значення випадкового індексу.

Середнє значення випадкового індексу [9, с. 25] для матриці 5-го порядку СВІ = 1,12.

$$BU = \frac{0,095}{1,12} = 0,085.$$

Отримане відношення узгодженості матриці є прийнятним, оскільки не перевищує 0,1. Проведені розрахунки використаємо для подальших досліджень.

Далі зробимо аналіз всіх субкритеріїв 3-го рівня щодо кожного елемента для критерію 2-го рівня. Відповідні розрахунки наведено у табл. 3.

$$\lambda_{max} = 0,637*1,53+0,258*4,33+0,105*9,00 = 3,039;$$

$$IU = \frac{3,039 - 3}{3 - 1} = 0,019.$$

Для матриці 3-го порядку ІВУ = 0,58;

$$BU = \frac{0,019}{0,58} = 0,033.$$

$$\lambda_{max} = 0,226*5,33+0,101*9+0,674*1,45 = 3,086;$$

$$IU = \frac{3,086 - 3}{3 - 1} = 0,043.$$

Для матриці 3-го порядку ІВУ = 0,58;

$$BU = \frac{0,043}{0,58} = 0,074.$$

Таблиця 8

Локальні пріоритети елементів 4-го рівня щодо критерію 3-го рівня «Реклама»

Кваліфікація рекламного агентства	Форма здійснення реклами			Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i,в.вл.}$	Локальний пріоритет, U_i
	1	2	3	1	2	3		
Підприємство 1	1	3	5	1	1/5	1/4	0,368	0,099
Підприємство 2	1/3	1	4	5	1	1/2	1,357	0,364
Підприємство 3	1/5	1/4	1	4	2	1	2,000	0,537
$\lambda_{max} = 3,086$ ІУ = 0,043	ВУ = 0,074			$\lambda_{max} = 3,094$ ІУ = 0,047			ВУ = 0,081	1,00
Спрямованість (мета) рекламодавця	Власний вектор, $U_{i,в.вл.}$			Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i,в.вл.}$	Локальний пріоритет, U_i
	1	2	3	1	2	3		
	1	5	7	0,731	0,188	0,081		
	1/5	1	3	0,843	0,362	4,477		
Підприємство 1	1	5	7	3,271	0,731	0,188	0,081	1,00
Підприємство 2	1/5	1	3	0,843	0,188	0,081	4,477	1,00
Підприємство 3	1/7	1/3	1	0,362	4,477	1,00	0,081	1,00
$\lambda_{max} = 3,065$ ІУ = 0,032	ВУ = 0,056							

Таблиця 9

Локальні пріоритети елементів 4-го рівня щодо критерію 3-го рівня «Паблік рилейшнз»

Підтримка зв'язків із пресою	Участь у суспільних заходах			Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i \text{ в.вл.}}$			Локальний пріоритет, U_i		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Підприємство 1	1	1/4	1/3	1	1/4	1/6	0,124	0,437	0,347	0,089	0,347	0,089
Підприємство 2	4	1	1/2	2	1	1/2	0,359	1,260	1,260	0,323	1,260	0,323
Підприємство 3	3	2	1	3	2	1	0,517	1,817	2,289	0,588	2,289	0,588
$\lambda \text{ max} = 3,108 \text{ IY} = 0,054 \text{ ВУ} = 0,093$				$\lambda \text{ max} = 3,009 \text{ IY} = 0,005 \text{ ВУ} = 0,008$			1,00			3,896		
Кваліфікація PR-менеджерів	Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i \text{ в.вл.}}$			Локальний пріоритет, U_i					
Підприємство 1	1	6	5	0,729	3,107	0,729	0,729	3,107	0,729	0,729	3,107	0,729
Підприємство 2	1/6	1	2	0,163	0,693	0,163	0,163	0,693	0,163	0,163	0,693	0,163
Підприємство 3	1/5	1/2	1	0,109	0,464	0,109	0,109	0,464	0,109	0,109	0,464	0,109
$\lambda \text{ max} = 3,086 \text{ IY} = 0,043 \text{ ВУ} = 0,074$				1,00			4,265					

Таблиця 10

Локальні пріоритети елементів 4-го рівня щодо критерію 3-го рівня «Прямий маркетинг»

Наявність інтернет-розсилки та СМС-розсилки	Використання каталогу			Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i \text{ в.вл.}}$			Локальний пріоритет, U_i		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Підприємство 1	1	2	4	1	3	5	0,558	2,000	2,466	0,637	2,466	0,637
Підприємство 2	1/2	1	3	1/3	1	3	0,320	1,145	1,000	0,258	1,000	0,258
Підприємство 3	1/4	1/3	1	1/5	1/3	1	0,122	0,437	0,405	0,105	0,405	0,105
$\lambda \text{ max} = 3,018 \text{ IY} = 0,009 \text{ ВУ} = 0,016$				$\lambda \text{ max} = 3,039 \text{ IY} = 0,019 \text{ ВУ} = 0,034$			1,00			3,872		
Інтерактивні комп'ютерні технології	Локальний пріоритет, U_i			Власний вектор, $U_{i \text{ в.вл.}}$			Локальний пріоритет, U_i					
Підприємство 1	1	4	6	0,691	2,884	0,691	0,691	2,884	0,691	0,691	2,884	0,691
Підприємство 2	1/4	1	3	0,218	0,909	0,218	0,218	0,909	0,218	0,218	0,909	0,218
Підприємство 3	1/6	1/3	1	0,091	0,382	0,091	0,091	0,382	0,091	0,091	0,382	0,091
$\lambda \text{ max} = 3,054 \text{ IY} = 0,027 \text{ ВУ} = 0,046$				1,00			4,175					

Таблиця 11

Локальні пріоритети елементів 4-го рівня щодо критерію 3-го рівня «Стимулювання збуту»

Знижки на продукцію	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$			Локальний пріоритет, U_i	Переконлива демонстрація переваг продукції	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$			Локальний пріоритет, U_i	
	1	2	3			1	2	3		
Підприємство 1	1	1/3	1/4	0,437	Підприємство 1	1	4	3	2,289	0,625
Підприємство 2	3	1	1/3	1,000	Підприємство 2	1/4	1	1/2	0,500	0,136
Підприємство 3	4	3	1	2,289	Підприємство 3	1/3	2	1	0,874	0,238
$\lambda \max = 3,074$ $IY = 0,037$ $VY = 0,063$				3,726	$\lambda \max = 3,018$ $IY = 0,009$ $VY = 0,016$				3,663	1,00
Методи мерчендайзингу	1	2	3	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$	Локальний пріоритет, U_i					
Підприємство 1	1	1/3	1/7	0,362	0,093					
Підприємство 2	3	1	1/2	1,145	0,292					
Підприємство 3	7	2	1	2,410	0,615					
$\lambda \max = 3,003$ $IY = 0,001$ $VY = 0,002$				3,917	1,00					

Таблиця 12

Локальні пріоритети елементів 4-го рівня щодо критерію 3-го рівня «Виставки та ярмарки»

Кваліфікація персоналу	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$			Локальний пріоритет, U_i	Періодичність проведення заходів	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$			Локальний пріоритет, U_i	
	1	2	3			1	2	3		
Підприємство 1	1	5	6	3,107	Підприємство 1	1	1/3	1/6	0,382	0,095
Підприємство 2	1/5	1	3	0,843	Підприємство 2	3	1	1/3	1,000	0,250
Підприємство 3	1/6	1/3	1	0,382	Підприємство 3	6	3	1	2,621	0,655
$\lambda \max = 3,094$ $IY = 0,047$ $VY = 0,081$				4,332	$\lambda \max = 3,018$ $IY = 0,009$ $VY = 0,016$				4,002	1,00
Кількість і чисельність груп відвідувачів	1	2	3	Власний вектор, $U_{i, в.вл.}$	Локальний пріоритет, U_i					
Підприємство 1	1	1/3	1/7	0,362	0,084					
Підприємство 2	3	1	1/4	0,909	0,211					
Підприємство 3	7	4	1	3,037	0,705					
$\lambda \max = 3,032$ $IY = 0,016$ $VY = 0,028$				4,308	1,00					

$$\lambda \max = 0,236*5,25+0,082*11+0,682*1,42 = 3,108;$$

$$IU = \frac{3,108 - 3}{3 - 1} = 0,054.$$

Для матриці 3-го порядку $IVU = 0,58$;

$$VU = \frac{0,054}{0,58} = 0,093.$$

$$\lambda \max = 0,701*1,42+0,106*9+0,193*5,50 = 3,009;$$

$$IU = \frac{3,009 - 3}{3 - 1} = 0,005.$$

Для матриці 3-го порядку $IVU = 0,58$;

$$VU = \frac{0,005}{0,58} = 0,008.$$

$$\lambda \max = 0,625*1,58+0,136*7+0,238*4,5 = 3,018;$$

$$IU = \frac{3,018 - 3}{3 - 1} = 0,009.$$

Для матриці 3-го порядку $IVU = 0,58$;

$$VU = \frac{0,009}{0,58} = 0,016.$$

Наступним кроком є визначення глобальних пріоритетів для елементів 3-го рівня за формулою:

$$Z_i = V_{ij} * U_i, \quad (7)$$

V_{ij} – локальний пріоритет i -го елемента рівня 3 щодо j -го елемента-критерію рівня 2;

U_i – локальний пріоритет.

Глобальні пріоритети для елементів 3-го рівня становлять:

$$Z_1 = 0,637*0,461 = 0,294;$$

$$Z_2 = 0,258*0,461 = 0,119;$$

$$Z_3 = 0,105*0,461 = 0,048;$$

$$Z_4 = 0,226*0,086 = 0,019;$$

$$Z_5 = 0,101*0,086 = 0,009;$$

$$Z_6 = 0,674*0,086 = 0,058;$$

$$Z_7 = 0,236*0,253 = 0,059;$$

$$Z_8 = 0,082*0,253 = 0,021;$$

$$Z_9 = 0,682*0,253 = 0,173;$$

$$Z_{10} = 0,701*0,154 = 0,108;$$

$$Z_{11} = 0,106*0,154 = 0,016;$$

$$Z_{12} = 0,193*0,154 = 0,029;$$

$$Z_{13} = 0,625*0,045 = 0,028;$$

$$Z_{14} = 0,136*0,045 = 0,006;$$

$$Z_{15} = 0,238*0,045 = 0,011.$$

Наступний крок – визначення локальних пріоритетів елементів 4-го рівня щодо елемента-критерію 3-го рівня (табл. 8).

Після визначення локальних пріоритетів 4-го рівня необхідно провести розрахунок глобальних пріоритетів ($W_{1(2,3)}$) для елементів 4-го рівня:

$$W_{1(2,3)} = \sum_{i=1}^n W_{ij} * Z_i. \quad (8)$$

Глобальні пріоритети для підприємства 1, підприємства 2 та підприємства 3 становлять:

$$W_1 = 0,627*0,294+0,099*0,119+0,731*0,048+0,124*0,019+0,089*0,009+0,729*0,058+0,558*0,059+0,637*0,021+0,691*0,173+0,117*0,108+0,625*0,016+0,093*0,029+0,717*0,028+0,095*0,006+0,084*0,011 = 0,489;$$

$$W_2 = 0,280*0,294+0,364*0,119+0,188*0,048+0,359*0,019+0,323*0,009+0,163*0,058+0,320*0,059+0,258*0,021+0,218*0,173+0,268*0,108+0,136*0,016+0,292*0,029+0,195*0,028+0,250*0,006+0,211*0,011 = 0,265;$$

$$W_3 = 0,094*0,294+0,537*0,119+0,081*0,048+0,517*0,019+0,588*0,009+0,109*0,058+0,122*0,059+0,105*0,021+0,091*0,173+0,614*0,108+0,238*0,016+0,615*0,029+0,088*0,028+0,655*0,006+0,705*0,011 = 0,244.$$

Отримані розрахунки свідчать, що політика маркетингових комунікацій, проведена підприємством 1, є більш ефективною і становить 0,489 порівняно з підприємством 2 (0,265) та підприємством 3 (0,244).

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз оцінки використаних підприємствами маркетингових комунікацій з використанням методу аналізу ієрархій дає можливість наочно діагностувати використані методи просування, зробити оцінку підприємства-конкурента та виявити ступінь взаємозалежності всіх критеріїв та субкритеріїв для визначення подальшої маркетингової стратегії підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пілько А.Д. Модель оцінки ефективності управління системою маркетингових комунікацій підприємства / А.Д. Пілько // Моделювання регіональної економіки. – 2010. – № 2. – С. 13–24. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2010_2_4.
2. Ястремська О.М., Челенко Ю.В. Методика визначення узагальнюючого показника ефективності маркетингового комунікаційного процесу. – ХНЕУ – 2008. – 325 с.
3. Полторац К.А. Оцінювання ефективності маркетингових комунікацій в мережі інтернет засобами математичного моделювання / К.А. Полторац, О.В. Зозульов, О.Г. Жданова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3. – С. 38–43.
4. Пілько А.Д. Математичне моделювання процесу оцінки ефективності системи маркетингових комунікацій підприємства / А.Д. Пілько, О.М. Лукан // Materialy VI Mezinarodni vedecko-prakticka conference «Nastoleni moderni vedy-2010», 27.09.2010. – Dil 2. Economicke vedy. – Praha, 2010. – S. 40–48.

5. Романенко Л.Ф. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ // Л.Ф.Романенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 21. – Ч. 2. – С. 96–98.
6. Штефанич Д., Братко О., Дячун О., Лагоцька Н., Окрепкий Р. Маркетинговий аналіз / За ред. доктора економічних наук, професора Д.А. Штефанича. – Тернопіль: Економічна думка. – 2011. – 267 с.
7. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. Пер. с англ. под ред. И.А.Ушакова. – М.: Радио и связь. – 1991. – 224 с.
8. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: Кондор, 2009. – 434 с.
9. Т. Саати. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Пер.с англ. Р. Г. Вачнадзе М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

Стан і перспективи розвитку ринку синтетичних мийних засобів в Україні

Волошина С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Козлова В.В.

студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті визначено роль синтетичних мийних засобів як знаряддя для задоволення базових потреб людства і передумови високої якості життя. Досліджені сучасні тенденції розвитку ринку синтетичних мийних засобів в Україні. Визначені уподобання споживачів на цьому ринку (на прикладі м. Кривий Ріг). Надані рекомендації щодо насичення українського ринку синтетичних мийних засобів, що є основою для коригування поведінки відповідних товаровиробників.

Ключові слова: синтетичні мийні засоби, якість життя, ринок, тенденції розвитку, вибір споживачів, рекомендації.

Волошина С.В., Козлова В.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СИНТЕТИЧЕСКИХ МОЮЩИХ СРЕДСТВ В УКРАИНЕ

В статье определена роль синтетических моющих средств как орудия для удовлетворения базовых потребностей человечества и предпосылки высокого качества жизни. Исследованы современные тенденции развития рынка синтетических моющих средств в Украине. Определены предпочтения потребителей на этом рынке (на примере г. Кривой Рог). Представлены рекомендации по насыщению украинского рынка синтетических моющих средств, выступающие основой для корректировки поведения соответствующих товаропроизводителей.

Ключевые слова: синтетические моющие средства, качество жизни, рынок, тенденции развития, выбор потребителей, рекомендации.

Voloshina S.V., Kozlova V.V. THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE SYNTHETIC DETERGENTS MARKET IN UKRAINE

The paper defines the role of synthetic detergents as a tool for satisfying the basic needs of mankind and pre-condition for a high quality of life. The modern Ukrainian synthetic detergents market development tendencies had been studied in the paper. The preferences of consumers in this market had been determined (using the example of Kryvyi Rih). The paper contains recommendations on saturation of the Ukrainian market of synthetic detergents, which serve as the basis for correcting the respective producers behavior.

Keywords: synthetic detergents, quality of life, market, development trends, consumer choice, recommendations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Швидкий темп розвитку науково-технічного прогресу у хімічній промисловості зумовлює постійні процеси розширення місткості та асортименту ринку синтетичних мийних засобів, що пропонує споживачам використовувати у побуті і виробництві різноманітні засоби для полегшення прибирання, досягнення чистоти та свіжості речей, тіла тощо. Для сучасних жителів усього світу побутова хімія входить до арсеналу передумов високої якості життя, яка, з-поміж іншого, оцінюється параметрами зовнішнього середовища,

зокрема якістю житла і побуту, безпекою та фізичними параметрами (фізичним комфортом, якістю сну і відпочинку). Таким чином, синтетичні мийні засоби, які є знаряддям для задоволення базових матеріальних і духовних потреб людства, варто вважати необхідною передумовою досягнення високої якості життя. При цьому зростання вимог до безпеки життя вимагає від виробників цієї групи товарів постійного пошуку екологічно безпечної сировини, не знімаючи економічного завдання щодо забезпечення ефективності виробництва і здешевлення вартості кінцевої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку ринку синтетичних мийних засобів є об'єктом дослідження багатьох науковців, таких як О.О. Шубін, Д.П. Лойко, Т.П. Писаренко, М.Ю. Барна, О.Я. Демкевич, Д.С. Дегтярьов, О.А. Деева, Н.О. Мчедлов-Петросян, А.В. Лебедь, В.І. Лебедь та ін. У переважній частині сучасних публікацій увага дослідників сфокусована на статистичних оцінках цього ринку [1–4], проблемах окремих цільових сегментів [3], імпортно-експортних процесах [1–4], визначенні чинників його формування [1–4] тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Завдання проведених наукових досліджень переважно виходять із позицій держави та великих виробників, тоді як думка споживачів враховується меншою мірою. Тому актуальним завданням варто вважати поєднання інтересів усіх учасників ринку синтетичних мийних засобів і знаходження компромісних рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сучасних характеристик ринку синтетичних мийних засобів в Україні і розроблення актуальних науково-практичних рекомендацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довготривалі спостереження за розвитком ринку синтетичних мийних засобів в Україні показали, що його основними тенденціями з початку ХХІ століття варто вважати:

– стабільне розширення місткості ринку попри скорочення чисельності населення, пов'язане з підвищенням вимог споживачів до якості життя, що є відповіддю на зростання пропозиції з боку виробників відповідних засобів, побутової техніки (передусім пральних і посудомийних машин) тощо;

– перевищення попиту над пропозицією, що зумовлює привабливість цього бізнесу і переміщення частини потужностей іноземних виробників на територію України;

– експансію світових лідерів, що приводить до скорочення вітчизняного виробництва цих товарів через відставання за основними споживчими властивостями, вузький асортимент, економію на рекламі тощо. До того ж вітчизняні виробники працюють переважно в нижньому ціновому сегменті;

– активний розвиток технології виробництва і створення нових видів сировини переважно іноземними виробниками, що впливає на постійне поглиблення асортименту синтетичних мийних засобів;

– посилення вимог екологічної безпеки, що зумовлює подальші наукові дослідження, на які більше спроможні великі іноземні компанії. Водночас продукція і виробництво вітчизняних підприємств цієї галузі або не адаптовані до сучасних світових стандартів, або ж така перебудова проведена частково;

– розширення рекламних засобів та інтенсивності здійснення відповідних дій, що приводить до збільшення обсягів реалізації товарів тих товарних марок, які є добре впізнаними, та ін.

Головними гравцями на ринку синтетичних мийних засобів України залишаються транснаціональні компанії Procter & Gamble, Henkel і «Невська косметика». Інші важливі гравці, які ведуть активну маркетингову політику, – це Reckitt Benckiser, SC Johnson, Unilever, «Вінницяпобутхім» (дочірнє підприємство «Невської косметики»), ABC chemicals ind., «МИЛАМ», Ficosota, Amway, Cussons та інші [4].

Компанія Procter & Gamble випускає величезну кількість продукції за такими торговими марками, як Ariel, Tide, Dreft, Bonux, Ace, Lenor, Comet, Fairy, Mr.Proper, Gala, Dax, Safeguard, Camay і багато інших. Завдяки тому, що компанія має значне число національних і міжнародних брендів, позиціонує продукцію в різних цінових сегментах, веде активну маркетингову політику, проводить різні піар-акції і бере участь у соціальних проектах, вона впевнено розвивається, рухається вперед і вже котрий рік не поступається своєю часткою ринку іншим компаніям.

Другу сходинку займає компанія Henkel, що виробляє продукцію у понад 75 країнах світу. Синтетичні мийні засоби цієї компанії відомі під такими торговими марками, як Persil, Rex, Losk (пральні порошки), Perwoll, Silan (засоби для прання), Pur, Somat (засоби для миття посуду руками і в посудомийній машині), Bref, Clin (засоби для чищення). Компанія Henkel веде свою діяльність в трьох напрямках, одним з яких є виробництво засобів побутової хімії. Також вона постійно реалізує інновації, завдяки чому розширює свій асортимент продукції і випускає нові товари на ринок.

Частка вітчизняних торгових марок на українському ринку синтетичних мийних засобів коливається в межах 1–4% [6].

Національним лідером у виробництві синтетичних мийних засобів є ТОВ «Завод побутової хімії МИЛАМ», продукцією якого є «МилаМ», «Крос», «Белизна», «Сантри», «Крот» та ін. Підприємство співпрацює за програмами контрактного виробництва з такими

компаніями, як ТОВ «Ді Сета», з мережами маркетів та супермаркетів «МЕТРО», «АТБ», «Велика Кишеня», «Таврія В», «МАРС», «КОСМО», Watsons, «ПАККО», «Вопак», «Наш Край», «ЛОТОС» та ін. [5].

Існує велика кількість інших вітчизняних компаній з виробництва синтетичних мийних засобів, але більшість із них продають свою продукцію лише через інтернет-магазини та є не дуже відомими серед споживачів. Серед таких компаній найвідомішими є «Сирена» (торгові марки HIPPO, Tortilla, Kashemir, Turbo тощо), A.SEPT, DeLaMark, Organics, ТОВ «Нова-Хім», ТОВ «Синтез-Ф», ТОВ «СВ», ТОВ «Бара», «САН КЛІН ІНТ», ППТФ «Юси», Primaterra та багато інших [6].

Асортимент синтетичних мийних засобів, що пропонується для реалізації в Україні, є дуже різноманітним. Між тим хімічний склад товарів більшості українських торгових марок досить однотипний, оскільки переважну частку становлять мийні засоби на основі синтетичних аніоноактивних поверхнево-активних речовин (ПАР). Потреба в таких ПАР для виробництва мийних засобів задовольняється за рахунок імпорту з Росії, Німеччини, Туреччини, Китаю та інших країн [4].

З метою отримання сучасної інформації про фактори, які впливають на формування попиту на синтетичні мийні засоби, та вивчення вимог до якості останніх із боку споживачів у першому кварталі 2017 р. нами було проведено анкетування мешканців м. Кривий Ріг. Причому кожен із респондентів мав обмежену кількість відповідей.

Спочатку респондентам було запропоновано обрати з представлених на українському ринку СМЗ той бренд, якому вони віддають перевагу (рис. 1).

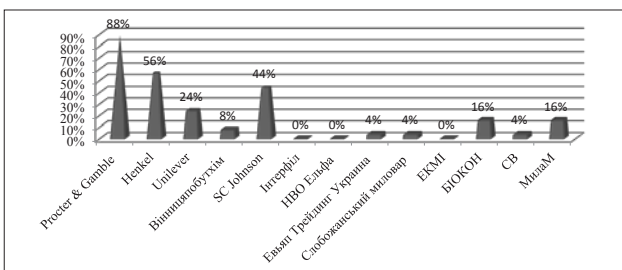


Рис. 1. Вибір споживачами брендів синтетичних мийних засобів

З рис. 1 видно, що більшість голосів розподілилися між трьома компаніями, такими як Procter & Gamble, Henkel і SC Johnson. Компанії «Інтерфіл», НВО «Ельфа», «ЕКМІ» не отримали жодного голосу. Тобто споживачі

віддають перевагу добре відомим компаніям, які проводять активну рекламу у ЗМІ, мають широкий асортимент товарів і реалізують їх у звичайній торговельній мережі.

Поділ відповідей респондентів щодо їхнього ставлення до критеріїв вибору синтетичних мийних засобів представлено на рис. 2. Визначено, що більшу перевагу сучасні споживачі віддають якості – 84%, ціні – 68%, екологічним властивостям – 44% (за умови, що один респондент міг обрати декілька варіантів).

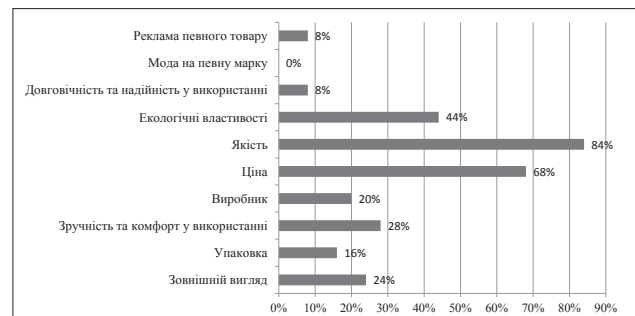


Рис. 2. Критерії споживацького вибору синтетичних мийних засобів

Спираючись на отримані дані, необхідно рекомендувати національному виробнику скоригувати виробничу та збутову політику за критеріями якості, ціни та безпеки, тоді як держава має стимулювати перебудову виробництва і споживання у напрямі екологічно безпечних товарів.

Висновки з цього дослідження. Розвиток вітчизняного ринку синтетичних мийних засобів варто розглядати як об'єктивну передумову підвищення якості життя і переходу країни на світові стандарти життя.

Насичення українського ринку синтетичних мийних засобів різноманітними сучасними та якісними товарами вбачається шляхом:

– постійного вивчення думки споживачів, проблем функціонування цього сектору бізнес-середовища та оприлюднення результатів такого спостереження із формуванням відповідного інформаційного простору на державному і регіональних рівнях;

– переходу українських товаровиробників на світові стандарти якості продукції і виробництва. У цьому контексті особливо актуальним є заборона державою пральних порошоків, що містять фосфати; перехід на виробництво безфосфатних пральних порошоків із біологічно інертними, екологічно безпечними речовинами – цеолітами; створення порошоків на основі екологічно чистих речовин – деревини, крохмалю, бавовни, олії, соди та ін.; заміна в

порошках хлору на кисневооптичні відбілювачі тощо [6];

– проведення власних науково-дослідних робіт задля створення нової сировини та на її основі – екологічно безпечної продукції, що дасть змогу країні здійснити технологічний прорив у цій сфері;

– активізації маркетингової політики вітчизняних товаровиробників (особливо в частині

створення власних брендів, формування широкого і глибокого асортименту, ціноутворення за входження в усі цінові сегменти, розширення рекламних засобів) на внутрішньому і зовнішніх ринках;

– перетворення потужних вітчизняних виробників у виробничо-торговельні компанії, що дасть змогу знизити ціни і встановити прямі контакти зі споживачами тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шубин А.А. Маркетинг синтетических моющих средств: монография / А.А. Шубин, Д.П. Лойко, Т.П. Писаренко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 243 с.
2. Барна М.Ю. Стан та тенденції розвитку ринку синтетичних мийних засобів / М.Ю. Барна, О.Я. Демкевич // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.05. – 404 с.
3. Дегтярьов Д.С. Аналіз асортименту та тенденції споживання синтетичних мийних засобів на ринку України [Електронний ресурс] / Д.С. Дегтярьов. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis_64.exe?...
4. Деева О.А. Синтетические моющие средства: анализ современного состояния производства и потребления в Украине [Електронний ресурс] / О.А. Деева. – Режим доступу: https://http://niitehim.ck.ua/ehexecuted_2016_12.php.
5. ТОВ «Завод побутової хімії «МИЛАМ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://milam.in.ua/index.php?id=16>.
6. Каталог українських виробників [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://madeinua.org>.

УДК 634.1:334.72[330.322+330.341.1:332.012]

Розвиток плодопереробних підприємств у регіональній інвестиційно-інноваційній системі

Гончаренко А.І.

викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Підгаєць С.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку регіональної інвестиційно-інноваційної системи. Досліджено стратегічні цілі та завдання розвитку регіональної інвестиційно-інноваційної системи. Охарактеризовано діяльність провідних плодопереробних підприємств Вінницької області. Запропоновано структуру відділу економічних відносин та інвестицій на підприємстві.

Ключові слова: інвестиції, регіональна інвестиційно-інноваційна система, інвестиційна привабливість, інноваційний потенціал.

Гончаренко А.И., Подгаец С.В. РАЗВИТИЕ ПЛОДОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

Статья посвящена актуальным вопросам развития региональной инвестиционно-инновационной системы. Исследованы стратегические цели и задачи развития региональной инвестиционно-инновационной системы. Охарактеризована деятельность ведущих плодоперерабатывающих предприятий Винницкой области. Предложена структура отдела экономических отношений и инвестиций на предприятии.

Ключевые слова: инвестиции, региональная инвестиционно-инновационная система, инвестиционная привлекательность, инновационный потенциал.

Honcharenko A.I., Pidgaiets S.V. THE DEVELOPMENT OF FRUIT PROCESSING ENTERPRISES IN THE REGIONAL INVESTMENT-INNOVATIVE SYSTEM

The article is devoted to actual issues of regional investment-innovation system development. The strategic goals and objectives of the development of the regional investment-innovation system are explored. The activity of the leading fruit processing enterprises of Vinnytsia region is characterized. The structure of the department of economic relations and investments at the enterprise is offered.

Keywords: investments, regional investment and innovation system, investment attractiveness, innovative potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нової економіки, найважливішою детермінантою якої є інвестиційно-інноваційний розвиток, зумовлений інформаційними, технологічними та соціально-економічними інноваціями, стратегія інвестиційно-інноваційного розвитку стала визначальним фактором формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на національному та світовому ринку. Стратегія інвестиційно-інноваційного розвитку є базовим компонентом забезпечення конкурентоспроможності підприємства та виходу його на національний та світовий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційно-інноваційні процеси, що від-

бувають в національній економіці, а також проблеми інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, їх інвестиційного забезпечення знайшли своє відображення в працях Г.В. Баранець, К.О. Швець, В.В. Левченко [1], Н.М. Булатова [5], Т.І. Просянкіна-Жарова [15], А.О. Калашніков [16] та ін. Проте вирішення вимагають питання формування стратегій підприємств на якісно новій основі, зважаючи на зростаючу роль інновацій та потребу в інвестиційному забезпеченні реалізації стратегій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження основних чинників, що впливають на розвиток плодопереробних підприємств у регіональній інвестиційно-інноваційній системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток регіональної інвестиційно-інноваційної системи (РІИС) та ефективна його реалізація вимагають скоординованої участі основних інноваційних суб'єктів області – інститутів інноваційної інфраструктури, науково-технічних організацій, інноваційних підприємств та органів влади регіону. Стратегічні цілі та завдання розвитку регіональної інвестиційно-інноваційної системи можна узагальнити таким чином (табл. 1).

Поведінка підприємств на ринку значною мірою визначається внутрішніми можливостями і перспективами розвитку за досягнутого рівня стратегічного управління. Водночас стратегія діяльності є одним із важливих складників стратегічного плану підприємства і системи стратегічного управління [1, с. 138]. Основним критерієм оцінки стратегії є можливість досягнення з її допомогою кінцевих цілей. Якщо стратегія відповідає цьому критерію, то її дієздатність визначається станом та вимогами середовища, в якому реалізовуватиметься стратегія, потенційними можли-

востями самого підприємства та ймовірністю високого ризику.

Формування ефективної інтегрованої системи товаровиробників у межах регіональної інвестиційно-інноваційної системи можливе на основі кластерного підходу, сутністю якого є створення дієвої схеми взаємодії підприємств відповідної спеціалізації, які об'єднані одним технологічним процесом, а кінцевий продукт є спільним досягненням діяльності всіх учасників об'єднання. Проблеми оптимізації розміщення галузей та регіональної спеціалізації стають актуальними в періоди значних економічних перетворень, оскільки кластер є агломерацією провідних підприємств, постачальників комплектуючих, послуг і матеріалів, стейкхолдерів, а також пов'язаних із цією галуззю структур, що забезпечують ресурсами, необхідними для розвитку [5; 28].

У цьому контексті інноваційно активні переробні підприємства є складниками системи інноваційного розвитку регіону, формують його конкурентні переваги і підвищують рівень інвестиційної привабливості.

Таблиця 1

Стратегічні цілі та завдання розвитку регіональної інвестиційно-інноваційної системи Вінницької області

Стратегічні цілі	Стратегічні завдання			
	Завдання 1	Завдання 2	Завдання 3	Завдання 4
Створення інвестиційного атласу, карти з активами	Визначити пріоритетні сектори	Оцінити бізнес-можливості	Визначити цільових інвесторів	Визначити стимули та обмеження
Пошук оптимальних способів розвитку інноваційних можливостей	Визначити пріоритетні цілі для підприємств	Визначити ключові інноваційні активи в кожному секторі	Визначити цільову групу інвесторів для кожної можливості	Визначити стимули, необхідні для залучення цільових інвесторів
Забезпечення високоякісними науково-виробничими та кадровими ресурсами	Визначити пріоритетні економічні сектори	Описати відповідну роль і внесок у кожному секторі підприємства, інвесторів	Описати передумови зацікавлення інвесторів у кожній можливості	Визначити обмеження, щоб унеможливити прихід небажаних інвесторів
Передача навичок/технологій	Визначити роль іноземних інвестицій в кожному секторі фінансування	Представити інвесторам вартісну пропозицію для кожної можливості	Визначити оптимальні підходи для залучення інвесторів	Визначити відповідні правові механізми для впровадження стимулів та обмежень
Розширення доступу до іноземних ринків	Удосконалити інноваційну інфраструктуру	Визначити експортні можливості підприємств у сфері інновацій	Визначити основні інвестиційні можливості на основі активів	Визначити перспективи для залучення потенційних інвесторів

Джерело: узагальнено автором за матеріалами Стратегії розвитку Вінницької області на період до 2020 р.; Інвестиційної карти Вінницької області; Програми розвитку регіонального центру з інноваційного розвитку [2; 3; 4].

Таблиця 2

Виробництво та урожайність овочів, плодів та ягід у Вінницькій області та в Україні за період 2011–2016 рр.

Роки	Валовий збір, тис. т.						Урожайність, ц з 1 га площі збирання									
	овочі			плоди та ягоди			овочі			плоди та ягоди						
	Україна	% до 2016 р.	Вінницька обл.	Україна	% до 2016 р.	Вінницька обл.	Україна	% до 2016 р.	Вінницька обл.	Україна	% до 2016 р.	Вінницька обл.				
2011	8122	13,4	311	48,1	1747	23,2	189	54,5	173,6	18,7	196,4	7,5	78,2	33,6	87,1	39,5
2012	9833	-6,3	388	18,6	1897	13,5	248	17,7	195,0	5,7	198,0	6,7	84,9	23,1	112,9	7,6
2013	10 018	-8,0	366	25,7	2009	7,2	252	15,9	199,2	3,5	178,6	18,3	89,9	16,2	109,7	10,8
2014	9873	-6,7	482	-4,6	2296	-6,2	275	6,2	199,9	3,1	231,6	-8,8	103,5	0,1	119,2	1,9
2015	9638	-4,4	457	0,7	1999	7,7	242	20,7	207,8	-0,8	221,3	-4,6	95,2	9,8	101,9	19,2
2016	9214	-	460	-	2153	-	292	-	206,1	-	211,2	-	104,5	-	121,5	-

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [6; 7]

Одним із перспективних напрямів розвитку промислового виробництва є створення нових організаційних структур, особливо ефективним серед яких є їх формування на основі орендних відносин, передусім шляхом оренди плодопереробними підприємствами не лише землі та матеріально-технічних засобів, а й багаторічних насаджень. Діяльність переробних підприємств у сучасних умовах вимагає реалізації інтеграційних процесів з метою забезпечення виробництва необхідними ресурсами для випуску конкурентоспроможної продукції за якісними та вартісними показниками.

Активному розвитку плодопереробної сфери сприяє наявність сировинної бази. Поділля ще з ХІХ-го століття є одним із найрозвинутіших осередків садівництва, особливо славалося воно виробництвом сухофруктів. До речі, ця продукція вже тоді мала вихід на європейський ринок. І нині Вінниччина має потужний ресурсний потенціал із виробництва овочів, плодів та ягід (табл. 2).

Валовий збір овочів по Україні характеризується незначним спадом у 2016 році порівняно з періодом 2011–2014 років, незважаючи на збільшення їх урожайності. Вінницька область, навпаки, у 2016 році покращила валовий збір та урожайність овочів порівняно з попередніми роками. Вирощування плодів та ягід, а також їх урожайність у Вінницькій області за 2011–2016 роки свідчить про зростання валового збору культури, що характеризується позитивною динамікою. Варто також відзначити, що Вінницька область за досліджуваний період посідала перше місце за вирощуванням плодів та ягід серед інших регіонів України.

Протягом останніх років на ринку України загалом та Вінниччини зокрема спостерігається постійне зростання попиту на плодово-ягідну продукцію як із боку переробних підприємств, так і спричинене збільшенням обсягів споживання цієї групи продуктів населенням. Так, починаючи з 2001 року споживання фруктів, ягід і винограду жителями Вінниччини зросло у понад 2 рази та становило у 2016 році 65,9 кг на одну особу.

Доцільно зазначити, що в області станом на 2016 рік функціонує 46 фруктосховищ ємністю 55 тис. тонн. У 2015 році було введено в експлуатацію 3 фруктосховища загальною місткістю 8,1 тис. тонн (Жмеринський та Іллінецький райони). Щодо овочесховищ, то в регіоні розміщено 38 таких одиниць загальною потужністю 7,2 тис. тонн. Загалом за

період 2011–2016 років у Вінницької області було реалізовано інвестиційних проектів загальною потужністю 8,1 тис. тонн на суму 2,2 млн. грн. [2].

У 2016-2018 роках планується будівництво 3 фруктосховищ загальною потужністю 5,1 тис. тонн (Піщанський, Тульчинський та Ямпільський райони) та 2 овочесховищ потужністю 4,5 тис. тонн (Липовецький та Літинський райони) [2; 3]. Розвиток такої потужної інфраструктури для зберігання овочів та фруктів в області зменшує потребу в їх подальшій переробці. Водночас наявність таких сховищ на переробному підприємстві дає змогу зменшити вплив сезонності на його виробництво.

Отже, зазначимо, що виробництво плодово-овочевої продукції в регіоні характеризується відносно стабільною ситуацією. Водночас мають місце такі проблеми, як диспаритет цінової політики, відсутність дієвої державної підтримки сільськогосподарських виробників, зниження родючості ґрунтів через нераціональне використання земельних угідь, зношення основних засобів тощо.

Що стосується плодовоовочево-переробного сектору регіону, який більш детально досліджується нами у статті, то його підприємства вносять вагомий внесок в обсяги виробництва Вінницької області. Варто відзначити, що на інвестиційно-інноваційний розвиток плододеробних підприємств впливають різні чинники, які за своєю сутністю поділяються на природні, виробничо-технологічні, організаційні, фінансово-економічні, соціальні та ін. Беззаперечною умовою ефективного розвитку підприємств є наявність достатньої кількості високоякісної сировини для переробки, забезпечення чого вимагає ефективного функціонування виробничої сфери, зокрема

виращування високопродуктивних сортів плодівих і ягідних культур.

Виробництво фруктових та овочевих консервів у Вінницькій області характеризується таким асортиментом продукції, як соки фруктові та овочеві, нектари; овочі консервовані натуральні; джеми, желе фруктові, пюре, пасти. Обсяги виробництва цієї продукції у регіоні наведені в таблиці 3.

Дані таблиці 3 показують досить негативну динаміку зменшення обсягів виробництва основних видів переробної продукції підприємствами Вінницької області попри позитивну тенденцію збільшення об'ємів виращування овочів та плодоягідної продукції. Така ситуація, як показав проведений аналіз, спричинена нестабільністю економічної ситуації в країні, що стало першопричиною зменшення наданих кредитів суб'єктам господарювання для підтримки вітчизняного виробництва, нестачі інвестиційних ресурсів для оновлення технологічного обладнання та випуску нової продукції, а також неплатоспроможності населення та багатьох інших негативних факторів.

Лідерами серед плододеробних підприємств Вінницької області вже багато років поспіль залишаються ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод», ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин», ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика», ТОВ «Агрона Фрут Україна», ТОВ «Пфаннер-Бар», ТОВ «Екосфера». Саме ці підприємства є провідними виробниками плодово-овочево-переробної продукції досліджуваного регіону, які функціонують на ринку протягом тривалого періоду, що дає змогу простежити динаміку їхньої діяльності [9; 10; 11; 12; 13; 14]. Комплексну характеристику діяльності провідних плододеробних підприємств Вінницької області на основі диференціації

Таблиця 3
Виробництво фруктових та овочевих консервів у Вінницькій області
в період 2011–2016 рр., тонн

Роки	Вид продукції					
	Соки фруктові та овочеві, нектари	2016 р. до відповідного періоду,%	Овочі консервовані натуральні	2016 р. до відповідного періоду,%	Джеми, желе фруктові, пюре, пасти	2016 р. до відповідного періоду,%
2011	44 538	25,9	2610	59,5	31 134	34,7
2012	33 973	2,9	2911	63,7	31 977	36,4
2013	65 379	49,5	918	15,0	31 148	34,7
2014	66 564	50,4	1896	44,3	29 655	31,5
2015	56 318	41,4	1532	31,1	22 753	10,7
2016	32 985	–	1056	–	20 327	–

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [8]

**Комплексна характеристика діяльності провідних плодопереробних підприємств
Вінницької області на основі диференціації факторів стратегічного розвитку**

Фактори стратегічного розвитку	ТОВ «Агрона Фрут Україна»	ТОВ «Пфаннер-Бар»	ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин»
Місія та цілі діяльності підприємства	Здорове харчування – здорове життя. Кінцева ціль – запропонувати клієнтам продукцію ідеальної якості за оптимальними цінами через постійне удосконалення технологій.	Збагачення життя людей цінностями дарів природи. Кінцева ціль – гарантія безпеки продукції підприємства та випуск продукції, яка відповідає вимогам та потребам клієнтів.	Виробництво натуральної та екологічно чистої продукції за доступними цінами. Кінцева ціль – задоволення найвибагливіших смаків клієнтів.
Різноманітність продукції, що виготовляється	Соки та консерви фруктові, пюре, концентрати фруктових соків, ягоди заморожені, напої асептичні, наповнювачі фруктові, фрукти підготовлені для використання в молочних продуктах, соки заспиртовані.	Соки фруктові: «Pfaner», «Австрія Біо», «Гурман», «Фрутті Віта»; соки концентровані яблучні; холодний чай «Pfaner»; енергетичний напій «Energia».	Зефір фруктовий, яблучний концентрований сік, яблучне пюре, яблучне повидло і хлібний квас (у літній сезон).
Рівень і ступінь концентрації уваги на НДДКР	За час існування на підприємстві тричі проведено модернізацію виробництва.	Проведено часткову модернізацію підприємства.	Модернізовано цех плодопереробки; кондитерський цех; цех із виробництва квасу, зефіру та фруктових концентратів, збільшено потужності з виробництва повидла яблучного та встановлено лінію з виробництва оцту яблучного натурального.
Широта діяльності організації	Головними ринками збуту є Україна, Росія та Білорусь. В Україні це такі заводи, як ТОВ «Сандора», ПАТ «Оболонь», ІП «Кока-Кола Бевєриджиз Україна», ЗАТ «Ерлан», ПАТ «Карлсберг Україна» тощо	ТМ Pfaner займає міцні позиції лідера продажів у Німеччині, Австрії та Італії, а також входить у трійку лідерів на ринках Чехії, Польщі, Болгарії, Данії та Нідерландів.	Головними ринками збуту є Україна, Німеччина, Росія, Білорусь.
Механізм розподілу ресурсів	Експертне оцінювання	Експертне оцінювання	Пріоритетний розподіл за окремими напрямками діяльності
Фінансові можливості, на які орієнтується підприємство у своєму розвитку	Власні ресурси, іноземні інвестиції	Власні ресурси, іноземні інвестиції	Власні ресурси
Загальний характер і природа закупівель сировини	Власна сировинна база – ТОВ «Агрона Фрут Лука»	Сировина переважно іноземного виробництва	Закупівля сировини проводиться у спеціалізованих сільськогосподарських виробників, населення
Стратегічна спрямованість діяльності	Розширення асортиментної політики (випуск нових видів продукції)	Вихід на нові ринки збуту	Оновлення виробничих потужностей

Джерело: розроблено автором на основі власних емпірично-прикладних досліджень за використання офіційної інформації переробних підприємств: [9; 10; 11; 12; 13; 14]

факторів стратегічного розвитку наведено в табл. 4.

З огляду на те, що процес виробництва на плодопереробних підприємствах значною мірою залежить від роботи сільськогосподарських виробників плодів, овочів та ягід, для них характерна сезонність виробництва та попиту на продукцію. Основний обсяг переробної продукції виготовляється підприємствами влітку та восени, тоді як максимальні продажі припадають на зиму та весну. Як правило, більшість підприємств для врегулювання такого дисбалансу у виробництві розширюють асортимент не плодоовочевою продукцією.

Останніми роками завдяки функціонуванню спільних підприємств формується великий стабільний попит на плоди та ягоди, що є основною передумовою збільшення обсягів їх пропозиції. Спільні підприємства частково інвестують у виробництво плодів і ягід шляхом надання технічних кредитів, що є вигідним для товаровиробників. Приміром, в 2009 році приватному садівницькому підприємству «Агрофірма «Строїнці» (Тиврівський р-н) був наданий безвідсотковий кредит на суму 242 тис. грн. у вигляді паливно-мастільних матеріалів, засобів захисту багаторічних насаджень від хвороб і шкідників, добрив та у вигляді розсади суниці на давальницьких умовах на суму 95 тис. грн.

Варто детальніше розглянути інноваційний складник діяльності досліджуваних підприємств Вінниччини. Основні кількісні показники оцінювання інноваційного потенціалу плодопереробних підприємств Вінницької області за 2014–2016 роки наведено в таблиці 5.

За результатами проведених розрахунків найкращий інноваційний потенціал мають спільні австрійсько-українські підприємства – ТОВ «Пфаннер-Бар» та ТОВ «Агрона Фрут Україна», що лише ще раз підтверджує позитивність значного внеску в розвиток цих суб'єктів іноземного капіталу. Дещо поступаються рівнем ефективності інноваційної діяльності ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика» та ТОВ «Екосфера». І зовсім низькою активність інноваційного потенціалу є на ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод» та ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин», де розраховані показники свідчать про відсутність дієвої системи реалізації будь-яких інновацій.

Як зазначалось раніше, плодопереробне виробництво тісно взаємопов'язане з виробниками сільськогосподарської продукції, що зумовлює необхідність дослідження впливу сезонних коливань, які оцінюються індексом сезонності. У табл. 6 наведені результати розрахунків індексів сезонності виробництва продукції на прикладі ТОВ «Агрона Фрут Україна», що значною мірою впливають на інноваційну діяльність підприємства.

Варто зазначити, що сезонність виробництва на ТОВ «Агрона Фрут Україна» порівняно незначна, оскільки це підприємство, крім переробки вітчизняної плодоовочевої продукції, займається переробкою екзотичних фруктів з інших країн.

Успішній діяльності багатьох плодопереробних підприємств Вінницької області сприяла регіональна інвестиційна політика. Найбільші суми інвестицій (71,4%) надійшли на спільні українсько-австрійські підпри-

Таблиця 5

Аналіз кількісних показників інноваційного потенціалу плодопереробних підприємств Вінницької області за 2014–2016 роки

Показники	Роки			Відхилення 2016 до 2015 р.		Відхилення 2016 до 2014 р.	
	2014	2015	2016	абсол. (+, -)	у%	абсол. (+, -)	у%
ТОВ «Агрона Фрут Україна»							
Питома вага працівників, які займаються іннов. діяльністю, %	8,65	11,20	14,10	+ 2,9	+ 25,9	+ 5,45	+ 63,0
Коефіцієнт. плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0,02	0,03	0,01	- 0,2	- 66,7	- 0,01	- 50,0
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0,05	0,10	0,50	+ 0,4	+ 400,0	-	-
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0,15	0,10	0,20	+ 0,1	+ 100,0	+ 0,05	+ 33,3
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	5,25	10,20	18,30	+ 8,10	+ 79,4	+13,05	+ 248,6
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,07	0,15	0,16	+ 0,01	+ 6,67	+ 0,09	+ 128,6
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,10	0,21	0,18	-0,03	-14,3	+ 0,08	+ 80,0

ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод»							
Питома вага працівників, які займаються іннов. діяльністю, %	0,52	0,46	0,69	+ 0,23	+ 50,0	+ 0,17	+ 32,7
Коефіцієнт плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0,01	0	0,03	+ 0,03	+ 300,0	+ 0,02	+ 200,0
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0,05	0,04	0,10	+ 0,06	+ 150,0	+ 0,05	+ 100,0
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0,03	0,06	0,11	+ 0,05	+ 83,3	+ 0,08	+ 266,7
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	3,23	7,56	5,65	-1,91	-25,3	+ 2,42	+ 74,9
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,08	0,10	0,08	-0,02	-20,0	-	-
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,06	0,06	0,10				
ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика»							
Питома вага працівників, які займаються інновац. діяльністю, %	7,56	6,63	9,25	+ 2,62	+ 39,5	+ 1,69	+ 22,4
Коефіцієнт плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0	0,01	0	- 0,01	- 100,0	-	-
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0,03	0,02	0,03	+ 0,01	+ 50,0	-	-
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0,05	0,06	0,09	+ 0,03	+ 50,0	+ 0,04	+ 80,0
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	6,23	4,56	8,50	+ 3,94	+ 86,4	+ 2,27	+ 36,4
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,08	0,08	0,11	+ 0,03	+ 37,5	+ 0,03	+ 37,5
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,05	0,08	0,10	+ 0,02	+ 25,0	+ 0,05	+ 100,0
ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин»							
Питома вага працівників, які займаються інновац. діяльністю, %	3,23	2,25	6,85	+ 4,60	+ 204,4	+ 3,62	+ 112,1
Коефіцієнт плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0,02	0,01	0,02	+ 0,01	+ 100,0	-	-
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0	0,1	0	-0,1	-100,0	-	-
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0	0,01	0,02	+ 0,01	+ 100,0	+ 0,2	+ 200,0
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	1,23	3,89	2,5	-1,39	-35,7	+ 1,27	+ 103,3
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,04	0,04	0,08	+ 0,04	+ 100,0	+ 0,04	+ 100,0
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,01	0,02	0,03	+ 0,01	+ 50,0	+0,02	+ 200,0
ТОВ «Пфаннер-Бар»							
Питома вага працівників, які займаються інновац. діяльністю, %	7,96	12,32	11,23	-1,09	-8,85	+ 3,27	+ 41,1
Коефіцієнт плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0,02	0,03	0,03	-	-	+ 0,01	+ 50,0
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0,05	0,06	0,50	+ 0,44	+ 733,3	+ 0,45	+ 900,0
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0,13	0,15	0,15	-	-	+ 0,02	+ 15,4
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	11,23	10,50	16,89	+ 6,39	+ 60,9	+ 5,66	+ 50,4
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,12	0,10	0,16	+ 0,06	+ 60,0	+ 0,04	+ 33,3
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,10	0,08	0,11	+ 0,03	+ 27,3	+ 0,01	+ 10,0
ТОВ «Екосфера»							
Питома вага працівників, які займаються інновац. діяльністю, %	4,25	5,69	6,24	+ 0,55	+ 9,67	+ 1,99	+ 46,8
Коефіцієнт плинності працівників високої кваліфікації, у.о.	0,01	0	0	-	-	-0,1	-10,0
Коефіц. реалізації інновац. ідей, у.о.	0,2	0	0,2	+ 0,2	+ 200,0	-	-
Коефіц. оновлення осн. засобів, у.о.	0,06	0,05	0,09	+ 0,04	+ 80,0	+ 0,03	+ 50,0
Питома вага витрат на іннов. д-ть, %	5,85	4,69	6,89	+ 2,33	+ 49,7	+ 1,04	+ 17,8
Коефіцієнт оновлення технології, у.о.	0,05	0,04	0,05	+ 0,01	+ 25,0	-	-
Коефіцієнт оновлення продукції, у.о.	0,02	0,01	0,02	+ 0,01	+ 100,0	-	-

Джерело: розраховано автором за даними плодоовочево-переробних підприємств Вінницької обл.

ємства ТОВ «Агрона Фрут Україна» та ТОВ «Пфаннер-Бар». Водночас переважна більшість підприємств потребують термінового залучення коштів з метою технічного переозброєння виробництва. Тому пріоритетними напрямками діяльності регіональної інвестиційно-інноваційної системи (РІІС) має стати забезпечення поєднання науки та процесу виробництва; створення механізму підтримки інноваційної діяльності; активізація інвестиційно-інноваційної привабливості регіону тощо.

Не менш важливим аспектом дослідження плодопереробних підприємств у регіональній інвестиційно-інноваційній системі є проведення їх стратегічного аналізу. Оскільки найбільші виробничі потужності з переробки овочевої та плодоягідної продукції серед досліджуваних підприємств зосереджено у ТОВ «Агрона Фрут Україна», то доцільним є проведення більш детального аналізу на прикладі цього підприємства.

Для ТОВ «Агрона Фрут Україна» сформовані довгострокові цілі – зайняти першість на ринку у Вінницькій області, розширити діяльність по всій території України, створити зв'язки з новими закордонними партнерами. Головною середньостроковою ціллю цього підприємства сьогодні є збільшення обсягів надання послуг за рахунок розширення клієнтської бази. Що стосується короткострокових цілей, то ТОВ «Агрона Фрут Україна» планує удосконалити систему розрахунків,

розробити ефективну рекламну політику, вдосконалити систему збуту тощо.

З метою вдосконалення системи інвестиційного забезпечення підприємства нами пропонується структура відділу економічних відносин та інвестицій підприємства, що складається з 5 секторів:

1. Залучення і супровід інвестицій:
 - залучення інвесторів;
 - консультування (підтримка під час проходження дозвільних та адміністративних процедур, необхідних для інвестування);
 - постінвестиційний моніторинг [15, с. 12].
2. Дослідження та аналітична робота:
 - дослідження та аналіз інвесторів (вивчення привабливих кластерів і цільових інвесторів);
 - розроблення бази даних інвесторів;
 - співпраця з іншими аналітичними установами (налагодження тісних зв'язків з міжнародними і внутрішніми бізнес- і науково-дослідними організаціями) [16, с. 14–15].
3. Промоція і маркетинг:
 - промоція інвестиційної привабливості підприємства (просування іміджу ТОВ «Агрона Фрут Україна» як привабливого бізнес-партнера на зовнішніх ринках і створення позитивного бренду підприємства);
 - розроблення інвестиційних та промоційних матеріалів;
 - організація заходів (семінарів, конференцій і міжнародних виставок) та участь у заходах інвестиційного спрямування.

Таблиця 6

Оцінка сезонних коливань обсягу виробництва продукції на ТОВ «Агрона Фрут Україна» в 2014–2016 рр., тонн

Місяць	Роки			Разом за три роки	Середнє значення	Індекс сезонності, %
	2014	2015	2016			
Січень	520,3	656,2	1040,8	2217,3	739,1	67,5
Лютий	550,7	680,6	1080,5	2311,8	770,6	70,4
Березень	560,2	697,6	1175,9	2433,7	811,2	74,1
Квітень	601,2	740,7	1190,8	2532,7	844,2	77,1
Травень	750,4	890,8	1356,3	2997,5	999,2	91,3
Червень	947,5	1025,9	1765,8	3739,2	1246,4	113,9
Липень	1023,4	1040,6	1914,6	3978,6	1326,2	121,2
Серпень	1074,0	1156,9	1956,4	4187,3	1395,8	127,5
Вересень	1300,1	1263,2	1896,3	4459,6	1486,5	135,8
Жовтень	1045,5	11 10,2	1760,0	3915,7	1305,2	119,3
Листопад	940,3	10 24,5	1620,5	3585,3	1195,1	109,2
Грудень	850,6	950,4	1242,1	3043,1	1014,4	92,7
Разом	10 164,2	11 237,6	18 000,0	39 701,8	–	1200,0
Середнє значення	–	–	–	–	1094,5	100,0

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Агрона Фрут Україна» [9]

4. Допоміжна інформація і мережі:

- розроблення та управління базою даних про наявні у підприємства та регіону інвестиційні можливості (зони і можливості для інвестування в наявну інфраструктуру);

- моніторинг бази даних наявних конкурентів;

- створення механізмів підтримки.

5. Адміністративна підтримка:

- адміністративна діяльність (HR, управління фінансами, IT-підтримка);

- планування та організація аудитів, перевірок;

- координування процесу закупівель.

За умови наявності на підприємстві підрозділу з економічного розвитку чи фахівців, відповідальних за питання економіки, важливим є проведення оцінки своїх нинішніх дій з економічного розвитку та визначення рівня відповідності наявної структури цілям створення робочих місць та підвищення економічного добробуту.

З метою проведення ефективної реорганізації чи створення дієвого підрозділу з економічного розвитку пропонуємо низку основних етапів:

- 1) ґрунтовний аналіз та дослідження наявного на підприємстві стану виконання функцій економічного розвитку;

- 2) визначення обсягу трудових та фінансових ресурсів, необхідного для ефективної роботи підрозділу;

- 3) розроблення основних завдань для нового чи реорганізованого підрозділу з економічного розвитку;

- 4) визначення параметрів, за якими оцінюватиметься ефективність роботи такого підрозділу;

- 5) забезпечення внутрішніх економічних відносин з іншими функціональними підрозділами підприємства;

- 6) сприяння активному навчанню працівників підрозділу з економічного розвитку;

- 7) забезпечення постійного контролю за роботою новоствореного чи реорганізованого підрозділу.

Із проведеного аналізу бачимо, що ТОВ «Агрона Фрут Україна» дотримується стратегії стабілізації. Проте для утримання конкурентних позицій на ринку стратегічна спрямованість діяльності підприємством вбачається в удосконаленні організаційно-економічного механізму діяльності, випуску нових видів продукції, покращенні системи інвестиційного забезпечення, а тому необ-

хідне розроблення стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку.

Висновки з цього дослідження. Лідерами серед плодOPEREROBНИХ підприємств Вінницької області вже багато років поспіль залишаються ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод», ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин», ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика», ТОВ «Агронаа Фрут Україна», ТОВ «Пфаннер-Бар», ТОВ «Екосфера». Саме ці підприємства є провідними виробниками плодоовочево-переробної продукції регіону, які функціонують на ринку протягом тривалого періоду.

Спираючись на результати проведеного аналізу діяльності плодOPEREROBНИХ підприємств Вінницької області, було виявлено низький рівень їхньої інвестиційно-інноваційної активності. Доведено, що формування ефективної інтегрованої системи товаровиробників у межах регіональної інвестиційно-інноваційної системи можливе на основі створення дієвої схеми взаємодії підприємств відповідної спеціалізації, які об'єднані одним технологічним процесом, а кінцевий продукт є спільним досягненням діяльності всіх учасників об'єднання.

При цьому саме інноваційно активні переробні підприємства є складником системи інноваційного потенціалу регіону та формують його конкурентні переваги і підвищують рівень інвестиційної привабливості.

Отже, до основних завдань сучасного етапу розвитку плодOPEREROBНИХ підприємств варто віднести підвищення якості підприємницьких ресурсів, формування оптимальних господарських зв'язків, які дають змогу ефективно управляти сировинними і товарними потоками, впровадження нововведень і новацій на підприємствах галузі та їх технічне переозброєння з метою досягнення конкурентних переваг тощо.

За рахунок зміни технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень у галузь можливо досягти швидкого оновлення матеріально-технічної бази та основних виробничих фондів у переробній промисловості. У результаті реалізації ефективних управлінських рішень щодо перерозподілу інвестицій та використання зазначеної відтворювальної структури вдасться не тільки покращити можливості експлуатаційного потенціалу шляхом технічного переоснащення підприємств, а й на 100% заповнити переробні потужності виробників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баранець Г.В., Швець К.О., Левченко В.В. Удосконалення процесу розробки інвестиційної стратегії підприємства в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка і регіон*, 2012. – № 3(34). – С. 138–143.
2. Вінницька обласна державна адміністрація. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vin.gov.ua/> (дата звернення 16.12.2016).
3. Інвестиційний портал Вінниччини. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vininvest.gov.ua/> (дата звернення 26.04.2016).
4. Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vinrada.gov.ua/proekt-strategi%D0%87-regionalnogo-rozvitku-vinnicko%D0%87-oblasti-na-period-do-2020-roku.htm> (дата звернення 02.11.2015).
5. Булатова Н.М. Методологические подходы формирования региональных промышленно-транспортных комплексов на основе кластерного подхода. *Вестник БДУ*. – 2005. – Вып. 4. – С. 20–23.
6. Державна служба статистики України. Інтернет-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 21.12.2016).
7. Рослинництво України 2015: статистичний щорічник. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 180 с.
8. Головне управління статистики у Вінницькій області. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua> (дата звернення 21.11.2016).
9. Офіційний сайт компанії «Агрона Фрут Україна». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrona.ua> (дата звернення 03.09.2016).
10. Офіційний сайт компанії «Пфаннер Бар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfanner.com.ua/o_kompanii.htm (дата звернення 05.09.2016).
11. Офіційний сайт підприємства ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://darylaniv.pat.ua/> (дата звернення 10.08.2016).
12. Офіційний сайт підприємства ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vzfk.com.ua/> (дата звернення 15.08.2016).
13. Офіційний сайт підприємства ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vhsvin.com.ua/ua/o_kompanii/ (дата звернення 24.07.2016).
14. Офіційний сайт компанії «Екосфера». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecosphere.com.ua/uk/about/> (дата звернення 20.07.2016).
15. Просянкіна-Жарова Т.І. Розвиток інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Київ. – 2015. – 21 с.
16. Калашніков А.О. Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – Дніпропетровськ. – 2016. – 20 с.

Логістична підтримка інноваційних проектів на підприємствах зернопродуктового підкомплексу

Гужвенко С.М.

старший викладач кафедри логістики
та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

У статті визначено основні задачі логістики та основні переваги застосування логістичної системи в управлінні інноваційною діяльністю підприємств. Виділено основні сучасні тенденції, які ставлять актуальність логістики у список пріоритетних завдань менеджменту. Обґрунтовано необхідність застосування логістичного підходу на сільськогосподарських підприємствах, зокрема її інтеграції на різних етапах інноваційної діяльності. Визначено та обраховано фінансово-економічні чинники вибору оптимального варіанта зберігання зерна.

Ключові слова: логістика, інновації, планування, інноваційні технології, зерно, зберігання зерна, зернохосвище, мішки-рукави, силосбеги.

Гужвенко С.М. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

В статье определены основные задачи логистики и основные преимущества применения логистической системы в управлении инновационной деятельностью предприятий. Выделены основные современные тенденции, которые ставят актуальность логистики в список приоритетных заданий менеджмента. Обоснована необходимость применения логистического подхода на сельскохозяйственных предприятиях, в частности ее интеграции на разных этапах инновационной деятельности. Определены и обчислены финансово-экономические факторы выбора оптимального варианта хранения зерна.

Ключевые слова: логистика, инновации, планирование, инновационные технологий, зерно, хранение зерна, зернохранилище, мешки-рукава, силосбеги.

Huzhvenko S.M. THE LOGISTIC SUPPORT OF INNOVATIVE PROJECTS IN THE ENTERPRISES OF THE GRAIN PRODUCT COMPLEX

There were determined the main tasks of logistics and the main advantages of using a logistics system in the management of innovative activities of enterprises in the article. There were pointed out the basic modern tendencies which put the urgency of logistics in the list of priority tasks of management. There was grounded the necessity of application of the logistic approach at the agricultural enterprises, in particular its integration in different stages of innovative activity. There were defined and calculated financial and economic factors of choosing the optimal grain storage option.

Keywords: logistics, innovations, planning, innovative technologies, grain, grain storage, granary, IPESA-Silo.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Запорукою ефективного функціонування будь-якого підприємства в нинішніх умовах господарювання є використання ним сучасних інноваційних технологій виробництва. Завдяки поглибленню інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір інноваційними розробками можуть скористатися як приватні домогосподарства чи фермерські підприємства, так і великі сільськогосподарські підприємства.

Для успішного запровадження сучасних інноваційних технологій підприємству необхідно провести значну планову роботу щодо інтеграції таких технологій у власне виробництво. Для досягнення цієї мети сьогодні вкрай актуальним є використання основних управлінських напрацювань на засадах логістики

як новітнього науково-практичного напрямку, спрямованого на підвищення ефективності діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу за рахунок оптимізації логістичних витрат, а отже, і на збільшення їх прибутковості та покращення фінансово-економічних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні значна кількість вітчизняних науковців наголошує на необхідності логістичного підходу до управління інноваційним розвитком вітчизняного підприємства. Так, Л. Вовк [1] відносить використання логістики до стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. А. Гончарук [2] у своїх наукових дослідженнях також наголошує на доцільності застосування логістичного управління під час здійснення інноваційної

діяльності вітчизняними підприємствами. Слід згадати здобутки і багатьох інших вітчизняних вчених, які зробили значний внесок у розвиток логістики як особливої сфери управлінської діяльності. Йдеться про таких науковців, як, зокрема, Б. Анікін, А. Гаджинський, Є. Крикавський, Ю. Неруш, М. Окландер, Ю. Пономарьова, А. Семененко. Питанням управління інноваційною діяльністю із застосуванням аспектів логістики свої дослідження присвятили Н. Чухрай, Л. Фролова, Е. Голікова, М. Недужко, Д. Стаханова та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значну теоретичну базу наукових досліджень в галузі управління інноваційною діяльністю на засадах логістики, значна кількість аспектів залишається недостатньо вивченою й потребує глибших досліджень. Для розв'язання теоретичних і практичних завдань у вищезазначеній сфері необхідні вагомі практичні напрацювання. Тому нині є досить актуальними практичні розробки алгоритмів планування та забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств на інноваційних засадах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою роботи є актуалізація логістичної підтримки під час запровадження інноваційних проектів для вітчизняних аграрних підприємств – виробників зернової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшість малих та середніх сільськогосподарських підприємств досить мало уваги приділяє логістичній ефективності своєї діяльності. Така поведінка досить аргументовано пояснюється додатковими фінансовими витратами на формування необхідної логістичної інфраструктури підприємства. Це і необхідність модернізації внутрішньо-виробничої і складської інфраструктури, запровадження інформаційних технологій для ефективного управління матеріальними і фінансовими потоками, організація інтеграційної взаємодії з іншими товаровиробниками та провайдером логістичних послуг [1, с. 10].

Констатований інноваційний розвиток аграрного сектору економіки визначається основними складовими цього процесу, а саме науковими дослідженнями та впровадженням їх результатів у виробництво.

Але слід зазначити, що досить багато вітчизняних вчених та дослідників інноваційної сфери по-різному трактують поняття «інновація». Залежно від об'єкта і предмета

дослідження інновації можна розглядати як зміни, як процес та як результат:

1) інновація розглядається як зміни в техніці, технології, економіці тощо;

2) інновація розглядається як процес введення новизни;

3) інновація розглядається як результат людської діяльності у вигляді нових продуктів, технологій, методів тощо [2, с. 2].

Найбільш повною мірою термін «інновація» розкритий у статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність», де інновації надається універсальне визначення: «інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [3, с. 1].

Отже, сама по собі нова ідея, відображена в схемах, кресленнях – це ще не інновація, якщо ця ідея не втілена у використання на практиці на виробництві. Тільки реалізовані в новій продукції або процесах нові ідеї називаються інноваціями [2, с. 2].

Реалізація інноваційної діяльності здійснюється за певною послідовністю і супроводжується на кожній стадії відповідними матеріальними і грошовими потоками, що робить правомірним застосування для управління нею концептуальних підходів логістики. Логістика здійснює управління поточними процесами на основі використання логістичних принципів, так званих 7П. Мається на увазі створення й постачання товару в потрібний час і місце, оптимальної кількості і якості з мінімальними витратами на розробку, виготовлення, упакування й рух. Логістичні принципи дають змогу виконати управлінські завдання більш ефективно, ніж просте управління. Зазначені принципи можна з успіхом перенести й у сферу управління інноваційною діяльністю. Однак кращого результату можна досягти, якщо чітко визначити, якого роду ефекту можна досягти від такого інтегрування з огляду на зміст планованих інноваційних змін, характер інновацій, цілі інноваційної діяльності тощо. Це потребує попереднього аналізу впливу логістики на процес реалізації інновацій залежно від їх типів [2, с. 3].

Також слід зазначити, що, на думку С. Фірсової, вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства залежить від величини інноваційного потенціалу [4, с. 203]. Так, підприємства можуть обрати стратегію інноваційного

розвитку, спираючись на співвідношення наявних і бажаних ресурсів.

Функціональними сферами логістики у зернопродуктовому підкомплексі АПК є виробництво зерна, його реалізація зерно виробниками, а також, відповідно, закупівля переробниками, зберігання з можливою перевалкою у портах для експорту, переробка зернової маси на борошно, крупи, комбікорми, реалізація переробленої продукції у відповідні сфери харчової промисловості, для яких вона є сировиною. Запорукою високих кінцевих показників є ефективне використання нових інноваційних технологій в процесі зберігання зерна.

Також слід звернути увагу на те, що більшість областей України збір урожаю має вищий, ніж є у наявності потрібні сертифіковані зерносховища. Так, наприклад, Сумська область забезпечена наявними зерносховищами лише на половину (49,1% від потреби для зберігання всього врожаю зернових та олійних культур) [5, с. 28].

В ідеальному варіанті в кожному господарстві для зберігання власного врожаю зернових та олійних культур повинно бути власне сучасне зерносховище. Але, на жаль, брак фінансових ресурсів і відсутність дієвих програм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників не дають змогу всім

Таблиця 1

Перелік найближчих елеваторів Сумської області для зберігання зерна сільськогосподарським підприємством

Назва елеватора	Потужність, тис. т	Власник елеватора	Місце розташування елеватора	Відстань до елеватора, км
Степанівська філія Компанії «Райз»	488	“UkrLandFarming”	Сумська область, Сумський район, смт. Степанівка	109
Вирівське ХПП	67	Інвестиційна молочна компанія	Сумська область, Білопільський район, с. Білани	134
Низівський елеватор «Зернова Індустрія»	63,3	«Авіс Украгро»	Сумська область, Сумський район, смт. Низи	93
Сумський КХП	62,1	Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ)	Сумська область, м. Суми	96
Лебединське ХПП	53	“Glencore”	Сумська область, м. Лебедин	76
Кириківське ХПП	45,5	ПрАТ «Кириківське ХПП»	Сумська область, Великописарівський район, смт. Кириківка	39
Охтирський КХП (вул. Армійська)	43	Держрезерв	Сумська область, м. Охтирка	20
Крук	27	ТОВ «КРУК»	Сумська область, м. Лебедин	76
Білопільський елеватор	23,5	“NCH Capital”	Сумська область, Білопільський район, м. Білопілля	141
Сумський КХП (Головашівська ділянка)	23	Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ)	Сумська область, Сумський район, с. Степаненкове	117
Ульяновський зернокомплекс АСГ	12	ТОВ «Агро Солюшенс»	Сумська область, Білопільський район, смт. Ульяновка	140
Охтирський КХП (вул. Залізнична)	10	Держрезерв	Сумська область, м. Охтирка	20

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [6]

виробникам зерна будувати власні сучасні зерносховища.

Для відображення логістичного алгоритму підтримки прийняття рішення про використання новітніх інноваційних розробок у власній діяльності та результатів проведених нами досліджень будемо використовувати фактичні дані сільськогосподарського підприємства Сумської області, що здійснює виробництво зернових та соняшнику.

Так, використовуючи онлайн-ресурс «Карта елеваторів України» [6], а також інтерактивний додаток «Мапи Google», ми визначили найбільш розташовані до нашого підприємства зернозберігаючі потужності із зазначенням їх форми власності, обсягу, місця розташування та відстані до елеватора від с. Сонячне (Охтирський район Сумської області), де розташовано досліджуване нами підприємство (табл. 1).

Проаналізувавши отримані результати, слід зазначити, що найбільш прийнятними для зберігання врожаю досліджуваного нами підприємства є Охтирський КХП (вул. Армійська) та Охтирський КХП (вул. Залізнична), але, звертаючи увагу на їх обсяги, а це 43 та

10 тис. тон відповідно, можна констатувати, що їх може не вистачити для забезпечення зберігання врожаю нашого підприємства. А тому також слід розглянути елеваторні потужності Степанівської філії компанії «Райз», але, на жаль, вона знаходиться на відстані 109 км від с. Сонячне, в якому розташоване наше підприємство.

Нами також були проаналізовані найближчі елеваторні потужності Харківської та Полтавської областей (табл. 2).

Так, найбільш прийнятним для зберігання зерна для досліджуваного нами підприємства на території Харківської області є Гутянський елеватор, який розташований у селі Губарівка Богодухівського району. Власником цього елеватора є агрохолдинг «Кернел», відстань до цього елеватора становить лише 36 км. Але це також ризикова ситуація, адже «Кернел» є однією з найбільших вітчизняних компаній, що виробляє та експортує як зернові, так і олійні культури, а отже, його потужності можуть використовуватися здебільшого лише для власних потреб.

Найбільш прийнятним для зберігання зерна власного врожаю для досліджуваного

Таблиця 2

Перелік найближчих елеваторів Харківської та Полтавської областей для зберігання зерна підприємством

Назва елеватора	Потужність, тис. т	Власник елеватора	Місце розташування елеватора	Відстань до елеватора, км
Харківська область				
Гутянський елеватор	169,7	«Кернел Груп»	Харківська область, Богодухівський район, с. Губарівка	36
«Власовський мірошник»	85	“NCH Capital”	Харківська область, Нововодолазький район, с. Палатки	110
Полтавська область				
Гадяцький елеватор	152	ТОВ «АГРО-ТРЕЙД»	Полтавська область, Гадяцький район, м. Гадяч	104
Миргородська ділянка Полтавська ХПП	134,2	«Кернел Груп»	Полтавська область, м. Миргород	136
«Грейн Інновейшн Системз»	125	«Агротех-гарантія»	Полтавська область, м. Миргород	136
Полтавський КХП (Хлібна база № 88)	90	Мінагропрод	Полтавська область, Чутовський район, смт. Скороходове	73,4
Мар'янівська філія НІБУЛОНА	76,8	ТОВ СП «НІБУЛОН»	Полтавська область, Гребенковський район, с. Мар'янівка	134

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [6]

нами підприємства на території Полтавської області є Полтавський КХП (Хлібна база № 88) потужністю 90 тис. тон, який розташований на відстані 74 км від нашого підприємства. Цей елеватор підпорядковується Міністерству аграрної політики та продовольства України. Також прийнятним є Гадяцький елеватор потужністю 152 тис. тон, який розташований в м. Гадяч. Але відстань до нього становить 104 км від місця розташування досліджуваного нами підприємства, що є досить значною

для перевезення власного врожаю на зберігання.

Використовуючи аналітичні дані (рис. 1), можемо стверджувати, що в динаміці ціни на перевезення тони вантажу на території України на 1 км коливаються в межах 18–23 грн./км [7].

Маючи фактичні дані з виробництва та реалізації зернової продукції в досліджуваному нами підприємстві, можемо поррахувати його транспортні витрати на перевезення власного

Таблиця 3

Вартість перевезення зернової продукції підприємством для зберігання до визначеного елеватора

Культури і групи культур	Вартість перевезення тони вантажу, грн.	Вартість перевезення врожаю на Гутянський елеватор, тис. грн., відстань становить 36 км	Вартість перевезення врожаю на Кириківське ХПП, тис. грн., відстань становить 39 км	Вартість перевезення врожаю на Охтирський КХП, тис. грн., відстань становить 20 км	Вартість перевезення врожаю на Степанівську філію компанії «Райз», тис. грн., відстань становить 109 км
Зернові та соняшник	22,9	2 388,8	2 587,9	1 327,1	7 232,8
зокрема:					
– пшениця	22,9	990,9	1 073,5	550,5	3 000,2
– кукурудза на зерно	22,9	656,7	711,4	364,8	1 988,3
– ячмінь	22,9	394,4	427,3	219,1	1 194,3
Соняшник	22,9	346,8	375,7	192,7	1 050,0

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [7]

Таблиця 4

Вартість зберігання зернової продукції підприємством на елеваторі

Культури і групи культур	Обсяг продукції для зберігання, т	Вартість приймання та зважування, грн./т	Вартість зберігання, грн./т/міс.	Вартість відвантаження на автотранспорт, грн./т	Витрати на приймання та зважування, тис. грн.	Витрати на зберігання, тис. грн./міс.	Витрати на відвантаження на автотранспорт, тис. грн.
Зернові та соняшник	3 088						
зокрема:							
– пшениця	1 288	25,0	60,0	120,0	32,2	77,3	154,5
– кукурудза на зерно	846	25,0	60,0	120,0	21,2	50,8	101,6
– ячмінь	450	25,0	60,0	120,0	11,3	27,0	54,0
Соняшник	421	25,0	60,0	120,0	10,5	25,2	50,5
Всього, тис. грн.					75,1	180,3	360,6
Разом витрати на зберігання зерна, тис. грн.							616,1

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9]

Таблиця 5

Таблиця вибору оптимального варіанта зберігання зерна

Чинники впливу	У власних приміщеннях	Послуга елеватора чи ХПП		Зберігання у мішках-рукавах			
		Мін., тис. грн.	Макс., тис. грн.	За умови затарювання власною технікою		За умови використання послуги затарювання (оренда техніки)	
				Мін., тис. грн.	Макс., тис. грн.	Мін., тис. грн.	Макс., тис. грн.
ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ							
Транспортні витрати щодо доставки зерна в місце зберігання	відсутні	1 327,10	7 232,80	відсутні	відсутні	відсутні	відсутні
Інвестиційні витрати на будівництво, купівлю чи оренду техніки та обладнання	13 103,75	відсутні	відсутні	1 629,52	відсутні	відсутні	відсутні
Витрати на завантаження, зберігання, розвантаження зерна	відсутні	616,10	616,10	104,60	104,60	574,56	725,68
Інші витрати (на рівні 10% від загальної суми витрат), тис. грн.	1 310,38	194,32	784,89	173,41	250,08	57,46	72,57
Загальна сума витрат, тис. грн.	14 414,13	2 137,52	8 633,79	1 907,53	2 750,88	635,08	802,73
ІНШІ ЧИННИКИ							
Можливість оперативного контролю за температурою, вологістю, зараженістю	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна
Можливість оперативного «оздоровлення»:	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна	Наявна
– пасивним вентиляванням;	Наявна	Наявна	Наявна	Відсутня	Відсутня	Відсутня	Відсутня
– активним вентиляванням	Наявна	Наявна	Наявна	CO ² атмосфера	CO ² атмосфера	CO ² атмосфера	CO ² атмосфера
– боротьбою зі шкідниками							
Ризик псування зерна	Відсутній	Відсутній	Відсутній	Відсутній	Відсутній	Відсутній	Відсутній

Джерело: розрахунки автора



Рис. 1. Динаміка цін на перевезення тону вантажу протягом 2016 року

Джерело: опрацьовано автором на основі [7]

врожаю до найближчого прийняттого місця зберігання (табл. 3).

Так, найменше витрат на перевезення підприємство витратить за умови зберігання зерна на Охтирському КХП, відстань до якого становить 20 км, витрати складуть 1 327,1 тис. грн., а найбільше витрат – за умови перевезення до Степанівської філії компанії «Райз», відстань становить 109 км, а витрати складуть 7 232,8 тис. грн.

Сучасний елеваторний комплекс надає повний спектр послуг щодо доробки, зберігання, відвантаження та проведення лабораторних досліджень зернових та олійних. Так, доробка зерна до товарних кондицій включає очищення, сушіння, вентиляцію та охолодження. Сьогодні з усього обсягу зібраного врожаю зернових 25–30% потребують сушіння, а 80–90% – очистки від смітних домішок [8].

Використовуючи тарифи на послуги елеватора [9], ми можемо порахувати витрати під час приймання та зважування, зберігання протягом місяця, а також відвантаження зернових (табл. 4).

Отже, порахувавши витрати на транспортування зернових до найпридатніших елеваторних потужностей (табл. 3), а також витрати на зберігання на елеваторі (табл. 4), ми можемо порахувати загальну суму витрат, що понесе підприємство для зберігання власного врожаю. Так, витрати на транспортування коливаються від 1 327,1 тис. грн. до 7 232,8 тис. грн., витрати на зберігання за 1 міс. становлять 616 тис. грн. Разом сума витрат коливається від 1 943 тис. грн. до 7 849 тис. грн., що є досить значною для підприємства. А тому ми пропонуємо звернути увагу на альтернативні, більш дешевші та досить інноваційні способи зберігання зерна власного врожаю.

Сьогодні в Україні відбуваються досить потужні інтеграційні процеси, завдяки яким

з'являються можливості використовувати сучасні технологічні розробки, які вже досить апробовані та широко використовуються в інших країнах, а також можуть бути адаптовані та використані в наших умовах. До таких інноваційних технологій зберігання зернового матеріалу ми можемо віднести технологію зберігання зерна в герметичних гнучких поліетиленових мішках-рукавах (силобегах), яка з'явилася у 2000 році в Аргентині, до речі, також через нестачу елеваторних потужностей. Нині третина вирощуваного в Аргентині зерна зберігається саме у такий спосіб.

Технологія ґрунтується на тому, що у замкнутому середовищі, яким є поліетиленовий рукав, у процесі дихання зерна поступово збільшується концентрація вуглекислого газу. Внаслідок цього мікроклімат усередині пластикового мішка змінюється і стає несприятливим для розвитку шкідників, а, оскільки герметичність мішка запобігає потраплянню повітря, цей ефект гарантовано зберігається протягом усього періоду зберігання. Змінена атмосфера зменшує біологічну активність як самого зерна, так і його шкідників. Нова атмосфера стійко тримається протягом довгого часу, запобігаючи розмноженню мікроорганізмів і підвищенню температури, що забезпечує довготривале зберігання [10].

Актуальність використання мішків-рукавів із позицій логістичного управління пов'язана зі сезонністю зерновиробництва, оскільки пікові навантаження на автоперевізників і надлишкова пропозиція нового врожаю підвищують, відповідно, транспортні тарифи й знижують закупівельні ціни на зерно. Не завжди також вдається висушити зерно до потрібних кондицій через погодні умови, оскільки збирання багатьох зернових припадає на осінній період, природне сушіння зерна значно ускладнюється, а використання сушильного обладнання пов'язано з дорогими теплоносіями.

Поліетиленовий мішок-рукав є рукавом діаметром 2,75–3,75 м, завдовжки 60 м, місткістю до 200 т зерна. Але він може бути розрізаний на частини.

Провівши власні дослідження (табл. 5) щодо ефективності зберігання зерна в мішках-рукавах та порівняння цієї технології з іншими варіантами зберігання, ми дійшли висновку, що такий варіант зберігання власного врожаю зернових для малого або середнього господарства (з потужністю виробництва зернових на рівні 3 000 тон) є оптимальним варіантом як з фінансової, так і з логістичної точок зору.

Отже, технологія зберігання зерна в поліе-

тиленових мішках-рукавах є альтернативним варіантом для багатьох зерновиробників, що не мають власних зернозберігаючих потужностей і зіштовхуються з проблемою дефіциту транспортних засобів й відсутністю доступних послуг лінійних елеваторів.

Висновки з цього дослідження. Аграрна логістика стає одним із найбільш дієвих інструментів інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств і розвинутої ринкової економіки.

Планування, координація й ефективна реалізація заходів щодо інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств є невід'ємними частинами кінцевого успіху та

високої конкурентоспроможності цих підприємств. Згідно з даними міжнародної статистики логістичні витрати складають майже 20% кінцевої вартості продукції. Таким чином, мінімізація логістичних витрат та адаптація підприємств до сучасного механізму логістики відкривають можливості отримання значної конкурентної переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках збуту.

Перспективами подальших досліджень є розробка ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства в сучасних ринкових умовах на засадах інноваційної стратегії їх розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вовк Л. Логістика як стратегія інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / Л. Вовк // Агросвіт. – 2016. – № 1–2. – С. 8–12.
2. Гончарук А. Роль логістичного управління у здійсненні інноваційної діяльності / А. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 190–194.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.
4. Фірсова С. Основні елементи інноваційного потенціалу / С. Фірсова, С. Чеботар // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 202–207.
5. Івашків І. Аналіз формування логістичних систем зберігання насіння олійних та зернових культур в Україні / І. Івашків // Економічний аналіз : зб. наук, праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 18. – № 3. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 26–39.
6. Карта елеваторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elevatorist.com>.
7. Статистика цін на вантажоперевезення по Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://degruz.ua/price_statistics/12-3-9908-20.
8. Сервіс Грейн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://servicegrain.com.ua/ukr/services/services>.
9. Елеватор – зберігання зернових в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrotek-production.com.ua/produksiya-ta-poslugi-ua/poslugi-elevatora.html>.
10. Колодійчук В. Альтернативна технологія зберігання зерна в умовах обмежених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / В. Колодійчук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 2. – С. 95–99.

Діагностика дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж формату “drogerie”

Данкеєва О.М.

викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

У статті наведено алгоритм побудови діагностики дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж формату “drogerie” за допомогою аналітичного та графічного способів, а також визначено можливості під час його використання роздрібними торговельними мережами.

Ключові слова: роздрібні мережі, інструменти мерчандайзингу, параметрична експертна оцінка, коефіцієнт, діагностика, торгівля.

Данкеева О.Н. ДИАГНОСТИКА ДЕЙСТВЕННОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ МЕРЧАНДАЙЗИНГА РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ ФОРМАТА “DROGERIE”

В статье приведен алгоритм построения диагностики действенности инструментов мерчандайзинга розничных сетей формата “drogerie” при помощи аналитического и графического способов, а также определены возможности при его использовании розничными торговыми сетями.

Ключевые слова: розничные сети, инструменты мерчандайзинга, параметрическая экспертная оценка, коэффициент, диагностика, торговля.

Dankeieva O.M. DIAGNOSTICS OF EFFECTIVENESS OF INSTRUMENTS OF MERCHANDISING OF RETAIL NETWORKS OF THE DROGERIE FORMAT

The algorithm of creation of diagnostics of effectiveness of instruments of merchandising of retail networks of the “drogerie” format by means of analytical and graphic ways is given in article, and also opportunities at his use by retail chain stores are defined.

Keywords: retail networks, instruments of merchandising, parametrical expert assessment, coefficient, diagnostics, trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Роздрібні торговельні мережі, які представлені на ринку України, різняться різноманітністю форматів. На думку експертів, найбільш динамічним є формат “drogerie”, який відрізняється націленістю на максимально повне задоволення клієнта, ефективність якого досягається за рахунок наявності повного асортименту товарів, швидкої реакції на зміну попиту, доступними цінами, відсутністю спеціальних умов зберігання, простою логістикою, близькістю до своїх покупців та застосуванням сучасних засобів до їх залучення. Саме використання інструментів мерчандайзингу забезпечує мережам зростання кількості імпульсних купівель, часу знаходження покупців у магазині, залучення нових покупців, що, врешті-решт, забезпечує збільшення обсягів продажу та зростання прибутку. З огляду на це діагностика дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж є беззаперечною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням застосування роздріб-

ними торговельними мережами інструментів мерчандайзингу займалась низка вітчизняних вчених, такі як, зокрема, В.В. Апопій, І.М. Мельник, Ю.М. Хомяк, В.В. Тягунова, Ю.В. Лісіца, О.О. Дима, О.В. Памбухчиянц, А.В. Чернишова. У своїх дослідженнях вони неодноразово доводили соціально-економічний ефект від застосування інструментів мерчандайзингу мережами та прогнозували подальший їх розвиток.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але питання діагностики дієвості інструментів мерчандайзингу за допомогою аналітичних методів потребує подальшого опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб побудувати алгоритм діагностики дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібними мережами формату “drogerie” за допомогою аналітичного та графічного способів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними розвідок аналітичних інтернет-видань [1–6] формат “drogerie” в

Україні представлений 20 національними роздрібними мережами, проте стабільний ріст за останній рік з них показують 17. Найпоширенішими мережами формату на 2016 рік є мережі "Watsons" і "EVA", які охоплюють 24 області, що дає їм змогу займати 24% та 23% ринку визначеного формату.

Проведене статистичне дослідження показало, що з 2008 року до 2016 року кількість магазинів формату "drogerie" в Україні збільшилась у 76 разів (з 442 до 33 702), їх торговельна площа збільшилась майже на 300% (з 87 000 м² до 245 565 м²). Порівняно з 2015 роком сумарна торгова площа, яку займають мережі "drogerie", у 2016 році збільшилась до 245 565 м², що на 10%, або більш ніж на 22 тис. м² більше, ніж у 2015 році. На думку експертів, значну роль у зростанні та закріпленні позицій на ринку відіграють широке впровадження та застосування сучасних інструментів мерчандайзингу.

З метою виявлення дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж пропонуємо побудувати алгоритм їх діагностики.

Основними методами, за допомогою яких рекомендується діагностувати дієвість технологій мерчандайзингу, є аналітичний спосіб, що полягає у визначенні інтегрованого факторного показника, а також графічний спосіб.

Використовуючи аналітичний спосіб, необхідно побудувати матрицю, в якій визначимо за кожним інструментом (критерієм) параметричну експертну оцінку та груповий (інтегрований) факторний показник інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж. Вихідні дані для побудови матриці були визначені групою незалежних експертів, яким було запропоновано за 5-бальною шкалою (5 – найкраща оцінка, 1 – найгірша оцінка) оцінити параметри інструментів мерчандайзингу обраних мереж. Після чого було розраховано їх середню оцінку, яка була занесена у табл. 1.

Також було визначено ранг фактору. Параметрична експертна оцінка дієвості мерчандайзингу роздрібних мереж формату "drogerie" представлена у табл. 1.

Наступним кроком є визначення групового (інтегрованого) факторного показника обраних мереж. Його було визначено як добуток параметричної одиничної оцінки мережі і рангу аналізованого концептуального параметру інструмента мерчандайзингу [7]. Розрахунок сумарної оцінки проводився за всіма груповими (інтегральними) факторами показників обраних мереж, що дає змогу визначити коефіцієнт дієвості інструментів мерчандайзингу. Коефіцієнт дієвості інструментів мерчандайзингу (К д.і.м.) приймемо рівним одиниці для роздрібних мереж, які мають

Таблиця 1
Параметрична експертна оцінка дієвості мерчандайзингу роздрібних мереж формату "drogerie"

№	Концептуальні параметри інструментів мерчандайзингу	Параметрична експертна оцінка дієвості мерчандайзингу										
		"EVA"	«Брокерд»	"Watsons"	«Космо»	"Plus Market"	"Prostor"	«Шик і блиск»	«Копійочка»	«Дінь-інь»	«Марафет»	Ранг
1	Зручність місця знаходження	3,6	3,5	3,8	3,8	3,2	3,6	3,5	3,2	3,1	3,3	0,07
2	Зовнішній вигляд магазинів мережі	3,5	3,3	3,7	3,8	3,3	3,3	3,1	3,2	3,1	3,4	0,09
3	Зручність планування торговельного залу	3	3	3,4	3,5	3,3	3,2	3	2,9	3	3	0,1
4	Цінова політика	3,1	3	3	2,5	3	2,9	3,05	3,1	3	3,05	0,2
5	Робота продавців, консультантів	2,8	3	3,2	3,2	3	3,1	2,8	2,7	2,9	2,8	0,08
6	Інтер'єр та атмосфера магазинів	2,5	2,7	2,8	3	2,7	2,9	2,7	2,9	2,7	2,8	0,1
7	Застосування сучасних технологічно-торговельних методів	2,9	2,8	2,9	2,7	2,6	2,9	2,6	2,8	2,6	2,7	0,1
8	Викладка товару	3,1	3	3,2	3,1	3	2,9	2,8	2,8	2,7	2,8	0,08
9	Оптимальність асортименту	4	4,2	4	3,7	3,8	3,8	3,7	3,8	3,7	3,9	0,12
10	Реклама та POS-матеріали	3,7	3,6	3,4	3,6	3,5	3,3	3,4	3,3	3,4	3,5	0,06

найбільшу сумарну оцінку за всіма інтегрованими факторними показниками. Для інших мереж розраховуємо його як відношення до найвищого рівня сумарної оцінки роздрібних мереж-лідерів. У табл. 2 представлено розрахунок групового (інтегрованого) факторного показника та коефіцієнта дієвості інструментів мерчандайзингу.

Отже, розрахувавши коефіцієнт дієвості мерчандайзингу зазначених мереж аналітичним способом, виявили, що досліджувані мережі залежно від рівня коефіцієнта, можна поділити на такі класи.

I клас – мережі, що мають найвищий коефіцієнт дієвості інструментів мерчандайзингу. До нього належать роздрібні мережі “Watsons”, “EVA”, «Брокард Україна», «Космо». Зазначені мережі отримали найвищі коефіцієнти завдяки:

– специфічному розпізнавальному формату, який приваблює споживачів;

– вдалому внутрішньому зонуванню магазинів мережі, що сильно впливає на продаж та лояльність споживачів;

– розташуванню магазинів мереж у доступних та зручних місцях, а саме великих торговельних центрах зі значною кількістю відвідувачів, у невеличких приміщеннях «спальних» районів, у трафікових місцях, тобто поряд зі станціями метро, зупинками міського транспорту;

– стандартам мережі, яких дотримуються співробітники мереж;

– широкому асортименту та вдалій ціновій політиці;

– великій кількості магазинів мережі.

Відповідно до проведеного моніторингу цін на представлені товари, крім «Брокард Україна», мережі обрали споживачів цінових сегментів «середній», «середній мінус». Проте, незважаючи на зменшення сегменту “luxury”, споживачів високого цінового діапазону,

Таблиця 2

Матриця дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж формату “drogerie”

№	Концептуальні параметри інструментів мерчандайзингу	Інтегрований (факторний) показник мерчандайзингу досліджуваних мереж									
		“EVA”	«Брокард»	“Watsons”	«Космо»	“Plus Market”	“Prostor”	«Шик і блиск»	«Копійочка»	«Дінь-Дінь»	«Марафет»
1	Зручність місця знаходження	0,252	0,245	0,266	0,266	0,224	0,252	0,245	0,224	0,217	0,231
2	Зовнішній вигляд магазинів мережі	0,315	0,297	0,333	0,342	0,297	0,297	0,279	0,288	0,279	0,306
3	Зручність планування торговельного залу	0,3	0,3	0,34	0,35	0,33	0,32	0,3	0,29	0,3	0,3
4	Цінова політика	0,62	0,6	0,6	0,5	0,6	0,58	0,61	0,62	0,6	0,61
5	Робота продавців, консультантів	0,224	0,24	0,256	0,256	0,24	0,248	0,224	0,216	0,232	0,224
6	Інтер’єр та атмосфера магазинів	0,25	0,27	0,28	0,3	0,27	0,29	0,27	0,29	0,27	0,28
7	Застосування сучасних технологічно-торговельних методів	0,29	0,28	0,29	0,27	0,26	0,29	0,26	0,28	0,26	0,27
8	Викладка товару	0,248	0,24	0,256	0,248	0,24	0,232	0,224	0,224	0,216	0,224
9	Оптимальність асортименту	0,48	0,504	0,48	0,444	0,456	0,456	0,444	0,456	0,444	0,468
10	Реклама та POS-матеріали	0,222	0,216	0,204	0,216	0,21	0,198	0,204	0,198	0,204	0,21
<i>Сумарна оцінка</i>		<i>3,201</i>	<i>3,192</i>	<i>3,305</i>	<i>3,192</i>	<i>3,127</i>	<i>3,163</i>	<i>3,06</i>	<i>3,086</i>	<i>3,022</i>	<i>3,123</i>
Коефіцієнт дієвості інструментів мерчандайзингу		0,969	0,966	1	0,966	0,946	0,957	0,926	0,934	0,914	0,945

мережа «Брокерд Україна» реалізовує про-дукцію елітних брендів високої ціни та якості, що дає їй змогу поступово розширювати свою присутність на території країни.

Але, незважаючи на переваги над конку-рентами, визначеним мережам-лідерам слід більше уваги приділяти розширенню торго-вельних послуг та програмам лояльності для вже наявних та нових споживачів, оскільки через значну конкуренцію, яка відбувається у форматі, мережі можуть швидко втратити свої позиції лідерів.

II клас складають мережі, що мають серед-ній рівень дієвості інструментів мерчандай-зингу, до них належать «Plus Market», «Prostor», «Марафет».

Мережі цього класу незначно поступаються лідерам. Так, «Plus Market» та «Марафет» пра-цюють на ринку України з 2015 року та 2016 року відповідно, що не завадило їм за досить обмежений час зайняти значну частку ринку.

III клас – це мережі, що мають низький рівень інструментів мерчандайзингу. До них належать мережі «Копійочка», «Шик і блиск», «Дінь-дінь», які займають ринок переважно центральних та західних областей, який, на думку аналітичних компаній, вважається най-менш зайнятим, але дуже перспективним для розвитку.

Далі для аргументації попередніх розра-хунків проведемо діагностику дієвості інстру-ментів мерчандайзингу графічним методом.

Відповідно до графічного методу визна-чення рівня дієвості інструментів мерчандай-зингу полягає у побудові багатокутника дієвості.

Так, мережам, які, згідно з розрахунками, отримують найвищий рівень дієвості інстру-ментів мерчандайзингу, відповідатиме бага-токутник з максимальною площею S_i . Площа багатокутника, який нас цікавить, може бути знайдена як сума площ всіх елементарних трикутників. Провівши вісі та зафіксувавши на них рівні значень кожного досліджуваного фактору під рівними кутами, площу кожного багатокутника обчислюють за формулою (1):

$$S_i = \sum_{i=1}^{10} \frac{1}{2} \sin \Delta * a_i * a_{i+1}, \quad (1)$$

де a_i – значення i -го інтегрованого фактор-ного показника по кожній з десяти представ-лених роздрібних мереж, при цьому $i = 10$ (десять інтегрованих факторів дієвості інстру-ментів мерчандайзингу), а $\sin \Delta = 36^\circ$, що за таблицею синусів дорівнює 0,588.

Проведемо розрахунки площ багатокутни-ків обраних роздрібних мереж за формулою 1, використовуючи дані табл. 2.

$$S_{i \text{ EVA}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,252 * 0,315 + 0,315 * 0,3 + 0,3 * 0,62 + 0,62 * 0,224 + 0,224 * 0,25 + 0,25 * 0,29 + 0,29 * 0,248 + 0,248 * 0,48 + 0,48 * 0,222 + 0,222 * 0,252) = \mathbf{0,295}.$$

$$S_{i \text{ Брокерд}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,245 * 0,297 + 0,297 * 0,3 + 0,3 * 0,6 + 0,6 * 0,24 + 0,24 * 0,27 + 0,27 * 0,28 + 0,28 * 0,24 + 0,24 * 0,504 + 0,504 * 0,216 + 0,216 * 0,245) = \mathbf{0,294}.$$

$$S_{i \text{ Watsons}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,266 * 0,333 + 0,333 * 0,34 + 0,34 * 0,6 + 0,6 * 0,256 + 0,256 * 0,28 + 0,28 * 0,29 + 0,29 * 0,256 + 0,256 * 0,48 + 0,48 * 0,204 + 0,204 * 0,266) = \mathbf{0,31}.$$

$$S_{i \text{ Космо}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,266 * 0,342 + 0,342 * 0,35 + 0,35 * 0,5 + 0,5 * 0,256 + 0,256 * 0,3 + 0,3 * 0,27 + 0,27 * 0,248 + 0,248 * 0,444 + 0,444 * 0,216 + 0,216 * 0,266) = \mathbf{0,29}.$$

$$S_{i \text{ Plus Market}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,224 * 0,297 + 0,297 * 0,33 + 0,33 * 0,6 + 0,6 * 0,24 + 0,24 * 0,27 + 0,27 * 0,26 + 0,26 * 0,24 + 0,24 * 0,456 + 0,456 * 0,21 + 0,21 * 0,224) = \mathbf{0,281}.$$

$$S_{i \text{ Prostor}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,252 * 0,297 + 0,297 * 0,32 + 0,32 * 0,58 + 0,58 * 0,248 + 0,248 * 0,29 + 0,29 * 0,29 + 0,29 * 0,232 + 0,232 * 0,456 + 0,456 * 0,198 + 0,198 * 0,252) = \mathbf{0,28}.$$

$$S_{i \text{ Шик і блиск}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,245 * 0,279 + 0,279 * 0,3 + 0,3 * 0,61 + 0,61 * 0,224 + 0,224 * 0,27 + 0,27 * 0,26 + 0,26 * 0,224 + 0,224 * 0,444 + 0,444 * 0,204 + 0,204 * 0,245) = \mathbf{0,265}.$$

$$S_{i \text{ Копійочка}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,224 * 0,288 + 0,288 * 0,29 + 0,29 * 0,62 + 0,62 * 0,216 + 0,216 * 0,29 + 0,29 * 0,28 + 0,28 * 0,224 + 0,224 * 0,456 + 0,456 * 0,198 + 0,198 * 0,224) = \mathbf{0,261}.$$

$$S_{i \text{ Дінь-дінь}} = \frac{1}{2} \sin (36) * (0,217 * 0,279 + 0,279 * 0,3 + 0,3 * 0,6 + 0,6 * 0,232 + 0,232 * 0,27 + 0,27 * 0,26 + 0,26 * 0,216 + 0,216 * 0,444 + 0,444 * 0,204 + 0,204 * 0,217) = \mathbf{0,26}.$$

$$S_{i \text{ Марафет}} = \frac{1}{2} \sin (0,231 * 0,306 + 0,306 * 0,3 + 0,3 * 0,61 + 0,61 * 0,224 + 0,224 * 0,28 + 0,28 * 0,27 + 0,27 * 0,224 + 0,224 * 0,468 + 0,468 * 0,21 + 0,21 * 0,231) = \mathbf{0,273}.$$

Відповідно до одержаних результатів роз-рахунків будемо багатокутник дієвості інстру-ментів мерчандайзингу досліджуваних роз-дрібних мереж, поділивши їх на три класи (рис. 1, 2, 3).

Результати обчислень табл. 2, які стосу-ються дієвості інструментів мерчандайзингу визначених роздрібних мереж, узагальнено у

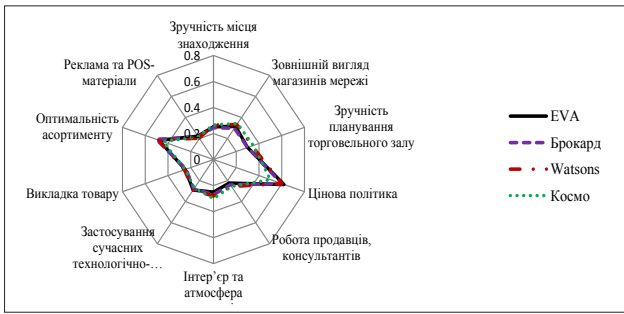


Рис. 1. Багатокутник дієвості інструментів мерчандайзингу I класу аналізованих роздрібних мереж

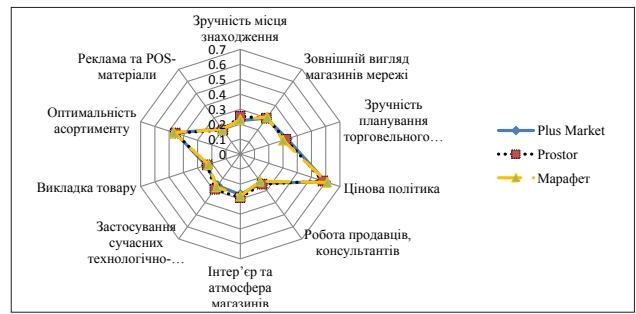


Рис. 2. Багатокутник дієвості інструментів мерчандайзингу II класу аналізованих роздрібних мереж

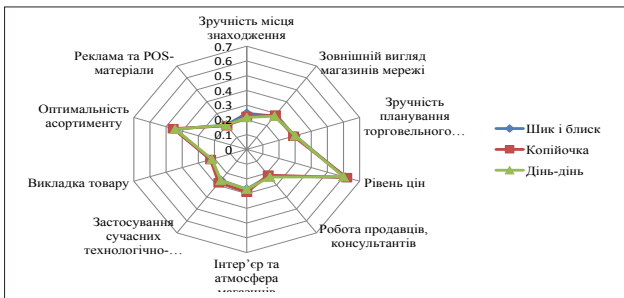


Рис. 3. Багатокутник дієвості інструментів мерчандайзингу III класу аналізованих роздрібних мереж

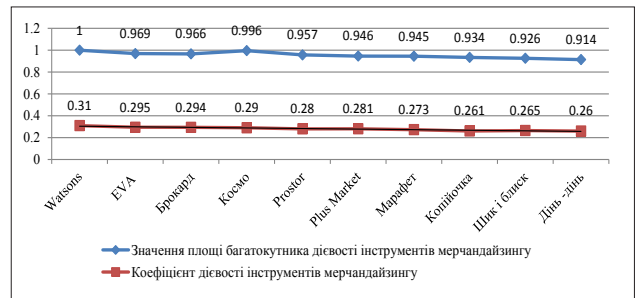


Рис. 4. Функціональна залежність застосованих методів діагностики інструментів мерчандайзингу

Таблиця 3

Результати ранжування роздрібних мереж за показниками дієвості інструментів мерчандайзингу

№	Роздрібні мережі	Значення площі багатокутника дієвості інструментів мерчандайзингу		Коефіцієнт дієвості інструментів мерчандайзингу	
		(кв. од.)	Ранг	Значення	Ранг
1.	“Watsons”	1	1	0,31	1
2.	“EVA”	0,969	2	0,295	2
3.	«Брокард»	0,966	3	0,294	3
4.	«Космо»	0,996	3	0,29	4
5.	“Prostor”	0,957	4	0,28	5-6
6.	“Plus Market”	0,946	5	0,281	6-5
7.	«Марафет»	0,945	6	0,273	7
8.	«Копійочка»	0,934	7	0,261	8-9
9.	«Шик і блиск»	0,926	8	0,265	9-8
10.	«Дінь-дінь»	0,914	9	0,260	10

табл. 3. Також до цієї таблиці внесемо результати обчислень площин багатокутників для всіх роздрібних мереж. Занесені розрахунки проранжуємо відповідно до значень інтегралів, числові величини яких розташуємо у порядку зменшення.

Отже, за допомогою коефіцієнта рангової кореляції, запропонованою К. Спірментом [7, с. 114], встановлено майже функціональну, з незначними відхиленнями залежність між обома ранжованими розподілами мережами.

Наочно залежність, яка простежується у порівнянні, представлена на рис. 4. Це свідчить про можливість використання цих методів для діагностики дієвості інструментів мерчандайзингу для роздрібних мереж.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на основі проведених розрахунків обґрунтовано порівняння ранжованих розподілів роздрібних мереж за показниками дієвості інструментів мерчандайзингу, виконаних за допомогою аналітичного та графічного

способів, що свідчить про їх достатню тотожність. Обидва методи показали, що мережі "Watsons", "EVA", «Брокард Україна» значну увагу приділяють застосуванню інструментів мерчандайзингу, що забезпечує їм становище лідерів на ринку формату "drogerie".

Застосування алгоритму діагностики дієвості мерчандайзингу дасть можливість мережам:

– побачити наявне становище мережі на ринку, визначити своє місце серед конкурентів;

– оцінити дію впливу кожного з інструментів мерчандайзингу на споживача у торговельному залі;

– зміцнити цей вплив безпосередньо під час прийняття ним рішення щодо купівлі товару;

– проаналізувати дані діагностики, що може бути серйозним підґрунтям під час прийняття рішення управлінським персоналом щодо розвитку мережі;

– знайти інноваційні рішення у поєднанні технологій продажу з мерчандайзингом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дрогер-ритейл стремительно набирает обороты в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finobzor.com.ua/novosti/nid/27922>.
2. Ассоциация ритейлеров Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rau.com.ua/news/eva-v-2016-m-my-sushhestvenno-rasshirim-set>.
3. Електронне видання "Retail-community" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retail-community.com.ua>.
4. Електронне видання "My-trade-group" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://my-trade-group.com/index.php/rynok/obzory/item/303-obzor-drogerie-ritejla/303-obzor-drogerie-ritejla>.
5. Ассоциация ритейлеров Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rau.com.ua/news/eva-v-2016-m-my-sushhestvenno-rasshirim-set>.
6. Рейтинг эффективности ритейлеров Украины по итогам 2015 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voozl.com/material/rejting-ukrainyi-po-itogam-2015-goda>.
7. Статистика : [підручник] / [С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін.] ; за наук. ред. С.С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення

Дончак Л.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Ціхановська О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено сутність ділової активності підприємства, висвітлено сукупність показників, за допомогою яких можна визначити її рівень. Ділова активність суб'єкта господарювання допомагає уникнути кризових явищ у виробничо-фінансовій діяльності для забезпечення стійкого економічного зростання, а також зменшує ризик неуспіху в умовах економічної нестабільності ринкового середовища та конкуренції. Запропоновано кількісні та якісні параметри оцінки ділової активності підприємства. Доведено, що оцінка ділової активності може бути здійснена шляхом визначення оптимального співвідношення між темпом зростання прибутку, доходу та активів. Підвищення темпів зростання основних показників в умовах ринку є одним з важливих завдань кожного підприємства, вирішення якого буде сприяти результативній діяльності суб'єкта господарювання. Запропоновано основні шляхи зміцнення ділової активності підприємства.

Ключові слова: ділова активність підприємства, показники, «золоте правило економіки», оцінка ділової активності, фінансовий стан, оборотність.

Дончак Л.Г., Ціхановская Е.М. ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЯ

В статье исследована сущность деловой активности предприятия, освещена совокупность показателей, с помощью которых можно определить ее уровень. Деловая активность предприятия помогает избежать кризисных явлений в производственно-финансовой деятельности для обеспечения устойчивого экономического роста, а также уменьшает риск неуспеха в условиях экономической нестабильности рыночной среды и конкуренции. Предложены количественные и качественные параметры оценки деловой активности предприятия. Доказано, что оценка деловой активности может быть осуществлена путем определения оптимального соотношения между темпом роста прибыли, дохода и активов. Повышение темпов роста основных показателей в условиях рынка является одной из важных задач каждого предприятия, решение которой будет способствовать результативной деятельности предприятия. Предложены основные пути укрепления деловой активности предприятия.

Ключевые слова: деловая активность предприятия, показатели, «золотое правило экономики», оценка деловой активности, финансовое состояние, оборачиваемость.

Donchak L.G., Tsihanovska O.M. BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND ITS WAYS OF STRENGTHENING

In the article the essence of business activity, highlights a set of indicators by which to determine its level. Business activity of an economic subject helps avoid crisis phenomena in manufacturing-financial activities for securing steady economic growth as well as decreases the risk of failure in the conditions of economic instability of market environment and competition. It has been proposed the quantitative and qualitative parameters of assessment of business activity of enterprise. It is proved that the assessment of business activity can be carried out by determining the optimum ratio between the rate of profit growth, income and assets. Increase in the rate of growth of basic indicators in market conditions is one of the important goals of each enterprise, the solution of which will help successful activity of an economic subject. The basic ways of strengthening of the business activity of enterprises are offered.

Keywords: business activity of the enterprise, indicators, "the golden rule of economics", estimation of business activity, financial condition, turnover.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки великого значення й надалі набуває своєчасна та максимально адекватна оцінка фінансово-господарської діяльності

господарюючих суб'єктів. У зв'язку з цим виникла потреба у дослідженні ділової активності як однієї з передумов забезпечення ефективності господарювання підприємства.

Глобалізація економічних процесів, висока конкуренція, нестабільність політичної ситуації в країні вимагають від підприємств постійного пошуку все нових і нових шляхів підвищення їх фінансово-господарської діяльності. Саме достовірною та реальною оцінкою ділової активності зможе адекватно оцінити середовище, в якому функціонує підприємство, і власні можливості, виявити напрями можливих змін, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використавши вкладені у діяльність підприємства ресурси і наявні у них потенційні можливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам дослідження ділової активності підприємства в умовах ринкових трансформацій присвячена значна кількість наукових публікацій, серед яких заслуговують на увагу праці Г.Ю. Ткачук, В.О. Мец, Г.В. Савицької, Є.М. Руденко, В.В. Бочарова, Л.В. Донцової, Г.І. Кіндрацької, О.В. Павловської та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досягнуті здобутки науковців, не достатньо дослідженою й надалі залишається низка основних проблем. Зокрема, відсутність єдиного обґрунтованого підходу до оцінки ділової активності підприємства, методики розрахунку окремих показників, механізму зміцнення ділової активності тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів ділової активності підприємства та пошук шляхів її зміцнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід відзначити, що ділова активність є досить широким поняттям та охоплює майже всі основні сфери діяльності підприємства. Дослідження праць науковців щодо трактування поняття «ділова активність підприємства» свідчать про їхнє розмаїття й неузгодженість. Так, під діловою активністю розуміють комплексну характеристику діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма видами показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості; пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва; аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів; прагнення лідерства на ринку [1, с. 76]. Такої ж думки дотримується й Г.Ю. Ткачук [2, с. 89].

Варто погодитись з думкою про те, що ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, внутрішній рівень якої відображає ефективність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства та інтенсивність її зміни в часі, а зовнішній – зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання досягнення лідерських позицій на ринку [3, с. 992].

Одночасно існують підходи, які під діловою активністю підприємства розуміють інтенсивність його діяльності в напрямках мобілізації наявних ресурсів підприємства з метою забезпечення економічного зростання та активності в зовнішньоекономічному середовищі, а відповідно до показників, які її характеризують, включають абсолютні показники виробничого потенціалу підприємства та показники ефективності його діяльності [4, с. 289].

Спираючись на проведений аналіз літературних джерел і аналізуючи думки різних авторів щодо ділової активності, вважаємо, що під цією категорією слід розуміти складну характеристику бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює його платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність, а також визначає стан підприємства на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання.

Виходячи з цього визначення, вважаємо, що для оцінки ділової активності необхідно перш за все надати системну та комплексну характеристику діяльності окремих суб'єктів господарювання, оцінити результативність функціонування підприємства з позиції ринкової економіки, враховуючи її потреби. Одним із важливих кроків під час оцінювання ділової активності є ринкова оцінка суб'єкта господарювання, яка є словесним описом діяльності та стану підприємства, окремими неформальними характеристиками або свого роду досьє на підприємство, що аналізується. Це дасть змогу визначити надійність постачальників та покупців, а також конкурентів підприємства.

Поглиблений аналіз ділової активності включає оцінку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на підприємство і на його ринкове оточення (рис. 1). Аналіз і оцінка внутрішньої ділової активності здійснюється у кількісному і якісному вимірах. Зокрема, якісними параметрами можуть бути широта ринків збуту продукції; наявність продукції, що постачається на експорт; репутація підприємства; наявність стабільних постачальників і

споживачів; конкурентоспроможність продукції, послуг, робіт тощо.

Кількісна оцінка проводиться за двома напрямками: 1) ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх росту; 2) рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

У зовнішньому економічному середовищі активність підприємства може оцінюватися за такими кількісними параметрами, як зміна питомої ваги підприємства на ринку продукції; масштаби партнерських відносин на внутрішньому та зовнішньому ринку країни; обсяг зовнішньоекономічного обігу; приріст кількості робочих місць; динаміка фондової активності.

Якісними параметрами ділової активності підприємств у зовнішньому економічному середовищі виступають імідж підприємства; соціальна активність підприємства, яка виражається у його участі в розв'язанні складних

соціальних завдань подолання безробіття, соціального захисту, формуванні соціальної інфраструктури у районах його місцезнаходження; природоохоронна активність підприємства, яка передбачає створення екологічно чистих виробництв, фінансування рекреаційних програм, боротьбу зі шкідливими викидами та забрудненням навколишнього середовища.

Варто зазначити, що рівень ділової активності потрібно оцінювати не лише за досягнутими на відповідний період економічними успіхами, якими б вражаючими вони не були. Пріоритетною є ділова активність стратегічного виміру, яка виражається за стійкістю економічного зростання. Очікувану стійкість можна досягнути, лише забезпечивши приріст джерел фінансування для реалізації програм нарощування економічної ваги господарюючого суб'єкта.

Важливою складовою оцінки рівня ділової активності є, на нашу думку, оцінка тем-



Рис. 1. Основні параметри оцінки ділової активності підприємства

пів зростання основних показників та дослідження їх взаємозв'язку й взаємозалежності. За стабільної та збалансованої діяльності суб'єкта господарювання темпи зростання чистого прибутку та виручки від реалізації продукції повинні бути вищі 100%, а темпи зростання активів – нижчі 100%, що є гарантом високого рівня ділової активності. Причому темпи зростання чистого прибутку (T_n) повинні зростати, випереджаючи темпи зростання чистого доходу від реалізації ($T_{чд}$), які повинні бути вищими або дорівнювати 100%, а також які, відповідно, зростають швидше, ніж темпи зростання вартості активів (T_a), а саме:

$$T_n > T_{чд} > 100\% > T_a, \text{ або} \\ T_n > T_{чд} > T_a > 100\%.$$

Таке ідеальне співвідношення в світовій практиці отримало назву «золоте правило економіки підприємства» і свідчить про високий (достатній) рівень ділової активності підприємства, зростання його потенціалу, високу ефективність використання фінансово-виробничих ресурсів та про відносне зниження витрат на виробництво.

В умовах нестабільної економіки така сприятлива динаміка та співвідношення вказаних показників можуть бути порушені впливом інфляції, зростанням цін на продукцію та сировину, слабким стикуванням міжгалузевих зусиль із реалізації досягнень науково-технічного прогресу, відсутністю достатніх стимулів для концентрації коштів та ресурсів суб'єктів господарювання з метою реалізації складних завдань щодо підвищення рівня конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку. Таким чином, доцільно зазначити, що рівні ділової активності не є сталими і змінюються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Підвищення темпів зростання основних показників в умовах ринку є одним з важливих завдань кожного підприємства, вирішення якого буде сприяти результативній діяльності суб'єкта господарювання. Аналіз методичних підходів до оцінки ділової активності дає змогу дійти висновку, що багато авторів працюють над дослідженням цієї проблеми. Однак необхідно відзначити, що єдиної методики оцінки ділової активності поки що немає.

На нашу думку, оцінку ділової активності доцільно здійснювати за запропонованим показником – коефіцієнтом ділової активності, який розраховується за формулою:

$$K_{д.а.} = \frac{ЧД}{A + OA + KЗ + ДЗ + МЗ + ВК + ОЗ} \quad (1),$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

A – середньорічна сума активів підприємства;

OA – середньорічна сума оборотних активів;

KЗ – середньорічна сума кредиторської заборгованості;

ДЗ – середньорічна сума дебіторської заборгованості;

МЗ – середньорічна сума матеріальних запасів;

ВК – середньорічна сума власного капіталу;

ОЗ – середньорічна сума основних засобів.

Коефіцієнт ділової активності може приймати такі значення: $K_{д.а.} > 1$ – високий рівень ділової активності; $0,5 > K_{д.а.} > 1$ – середній рівень ділової активності; $K_{д.а.} < 0,5$ – низький рівень ділової активності.

Згідно з «золотим правилом економіки підприємства», чим більшими будуть темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції на підприємстві за темпи зростання вартості активів, тим кращою буде ділова активність.

Важливим напрямом підвищення ділової активності є збільшення прибутку, що можна досягти на засадах оптимізації товарного асортименту, тобто збільшення частки тих виробів, які приносять більший прибуток підприємству, звичайно ж, за умови, що на ці вироби є попит на ринку. Основну частину прибутку підприємства отримують від продажу своїх виробів на ринку. На основі вхідних даних проведено розрахунки оптимізації структури основних видів продукції за чотирма варіантами з використанням середньозваженої частки маржинального доходу у виручці. Можлива структура за варіантами два, три, чотири обчислена з урахуванням виробничих можливостей підприємства і попиту на вироби (табл. 1).

Виручка від реалізації розраховується за формулою:

$$BP = K_p \times Ц, \quad (2)$$

де K_p – кількість реалізованої продукції,

Ц – ціна одного виробу.

Постійні витрати розраховуються за формулою:

$$ПОВ = ПОВ_{од} \times K_p, \quad (3)$$

де $ПОВ_{од}$ – постійні витрати на один виріб.

Частка маржинального доходу розраховується за формулою:

$$Д = \frac{(Ц - ЗВ)}{ЗВ \times C_{np}}, \quad (4)$$

де ЗВ – змінні витрати,

C_{np} – структура продукції.

Використовуючи результати розрахунків (табл. 2), визначимо суму прибутку від реалізації продукції (П) по варіантах за виразом:

$$П = ВР \times \bar{Д} - ПОВ, \quad (5)$$

де ПОВ – постійні витрати;

ВР – виручка від реалізації продукції;

$\bar{Д}$ – середньозважена частка маржинального доходу.

$$П_1 = 29240 \times 0,61273 - 5477,62 = 12438,61 \text{ тис. грн.}$$

$$П_2 = 30774,9 \times 0,65 - 5477,62 = 13141,18 \text{ тис. грн.}$$

$$П_3 = 30811,5 \times 0,6073 - 5477,2 = 13234,2 \text{ тис. грн.}$$

$$П_4 = 30134,4 \times 0,6063 - 5477,62 = 12792,87 \text{ тис. грн.}$$

Отримані результати показують, що найкраще оптимізувати товарний асортимент за третім варіантом, тобто зменшити на 12,27% випуск виробу А, зменшити на 12,27% випуск виробу В, а виріб Б залишити незмінним. Це дасть можливість підприємствам отримати на 795,59 тис. грн. (13234,2-12438,61) більше прибутку.

Вибір варіанта структури основних виробів слід проводити також з урахуванням попиту на них, місткості ринку, частки ринку підприємства, виробничих можливостей підприємства та низки інших факторів. Основним шляхом оптимізації структури виробів, як показують проведені дослідження, є збільшення частки ринку підприємства та пошук нових ринків збуту. Збільшення частки ринку підприємства є складною проблемою. Її мож-

ливо вирішувати поступово протягом двох-трьох років.

Припустимо, що на одному з підприємств нині збитковим є випуск виробу Г, який користується попитом на ринку, тому важливим напрямом збільшення суми прибутку є нарощування обсягів випуску даного виробу і зниження його собівартості внаслідок зменшення постійних витрат. Тому визначаємо беззбитковий обсяг продажу і можливий ріст прибутку аналітичним і графічним методами за методикою, яка широко використовується в іноземних країнах. В її основу покладено маржинальний дохід і поділ витрат на змінні і постійні.

Наприклад, підприємство реалізувало 30 тис. шт. виробу Г. Середня ціна виробу становить 210 грн., собівартість виробу складає майже 237 грн., зокрема змінні витрати – 130 грн., а загальна сума постійних витрат дорівнює 3 200 тис. грн.

Використовуючи вхідні дані підприємства, можна обчислити виручку від реалізації (ВР), загальну суму змінних витрат (ЗВ), прибуток (П), маржинальний дохід (Дм), точку беззбитковості (Т).

$$ВР = Ц \times K = 210 \times 30000 = 6300 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗВ = ЗВод \times K = 130 \times 30000 = 3900 \text{ тис. грн.}$$

$$П = ВР - C = 6300 - (3900 + 3200) = -800 \text{ тис. грн.}$$

$$Дм = ВР - ЗВ = 6300 - 3900 = 2400 \text{ тис. грн.}$$

$$Т = ВР \times ПОВ / Дм = 6300 \times 3200 / 2400 = 8400 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 1

Вхідні дані для розрахунку оптимізації структури товарної продукції

Види виробу	Кількість, тис. шт.	Ціна одного виробу, грн.	Змінні витрати на один виріб, грн.	Постійні витрати на один виріб, грн.	Структура продукції по варіантах, %			
					1	2	3	4
А	120	57,00	20,19	10,14	32,79	20,52	20,52	25,52
Б	116	90,00	36,48	18,52	31,69	36,69	31,69	36,69
В	130	92,00	37,32	16,25	35,52	42,79	47,79	37,79
Всього	366	–	–	–	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця 2

Розрахунки для оптимізації структури випуску та реалізації виробів

Види виробу	Виручка від реалізації по варіантах, тис. грн.				Постійні витрати	Частка маржинального доходу у виручці по варіантах			
	1	2	3	4		1	2	3	4
А	6 840,0	4 280,7	4 280,7	523,8	1 216,8	0,2294	0,1325	0,1325	0,1648
Б	10 440,0	12 087,0	10 440,0	12 087,0	2 148,32	0,18846	0,2182	0,1883	0,2181
В	11 960,0	14 407,2	16 090,8	12 723,6	2 112,5	0,19487	0,2543	0,284	0,2234
Всього	2 9240	30 774,9	30 811,5	30 134,4	5 477,62	0,61273	0,65	0,6073	0,6063

Отже, для забезпечення беззбитковості підприємству потрібно отримати виручку від реалізації (дохід) в сумі 8 400 тис. грн. Враховуючи, що ціна продажу одного виробу становить 210 грн., визначаємо, скільки штук виробів підприємству потрібно продавати, щоб виручка від реалізації покривала всі витрати виробництва $8400000/210 = 40000$ шт. Тобто точка беззбитковості складає 40 тис. шт. виробу Г.

Висновки з цього дослідження. Отже, дослідження сутності та оцінки ділової активності нині набуває все більш пріоритетного значення. Оскільки нестабільність економічної та політичної ситуації в країні вимагає своєчасної та достовірної оцінки ділової активності, що дасть змогу позитивно впливати на ефективність діяльності підприємства, виявляти негативні тенденції та уникати їх в майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / [Є.Ю. Антипенко, С.М. Ногіна, Ю.С. Піддубна] // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76–80.
2. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства / Г.Ю. Ткачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 4. – С. 88–90.
3. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства / О.Ф. Томчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 991–995. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/205.pdf>.
4. Руденко Є.М. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств / Є.М. Руденко // Агросвіт. – 2014. – № 16. – С. 42–49.

Особливості становлення та розвитку акціонерних товариств в Україні

Іванова А.С.

магістр

Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумський державний університет

Ковтун С.В.

магістр

Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумський державний університет

Пігуль Н.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумський державний університет

Стаття присвячена актуальним питанням становлення та розвитку акціонерних товариств в Україні. Проаналізовано етапи прийняття законодавчої бази щодо основ функціонування цієї організаційно-правової форми господарювання. Визначено основні переваги та недоліки, які характеризують досліджену форму підприємницької діяльності. Розглянуто динаміку ключових показників функціонування акціонерних товариств. Запропоновано основні напрями удосконалення функціонування акціонерних товариств в Україні.

Ключові слова: акціонерні товариства, розвиток акціонерних товариств, емітент акцій, ринок цінних паперів, дивіденди.

Ivanova A.S., Kovtun S.V., Pigul N.G. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам становления и развития акционерных обществ в Украине. Проанализированы этапы принятия законодательной базы по поводу основ функционирования данной организационно-правовой формы хозяйствования. Определены основные преимущества и недостатки, которые характеризуют изучаемую форму предпринимательской деятельности. Рассмотрена динамика ключевых показателей функционирования акционерных обществ. Предложены основные направления совершенствования функционирования акционерных обществ в Украине.

Ключевые слова: акционерные общества, развитие акционерных обществ, эмитент акций, рынок ценных бумаг, дивиденды.

Ivanova A.S., Kovtun S.V., Pigul N.G. SPECIFIC FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues of foundation and development of joint-stock companies in Ukraine. The stages of the adoption of the legislative framework for activities for this form of organization are analyzed. The main advantages and disadvantages that characterize the studied form of entrepreneurial activity are determined. Dynamics of key performance indicators of joint-stock companies is considered, and improvements are proposed.

Keywords: joint-stock companies, development of joint-stock companies, issuer of shares, securities market, dividends.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективний розвиток економіки України залежить від формування корпоративного сектору, який потребує детального розгляду питань, що стосуються динаміки розвитку вітчизняних акціонерних товариств, напрямів їх фінансово-господарської діяльності, ефективності здійснення емісійної та дивідендної політики товариства, управління прибутком та капіталом. В Україні корпоратив-

ний сектор переважно сформувався в результаті перерозподілу державної власності і проведеної процедури приватизації.

В сучасних економічних умовах є досить актуальним питання, що пов'язано з дослідженням особливостей діяльності акціонерних товариств в Україні та необхідністю визначення та усунення факторів, які негативно впливають на подальше їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування акціонерних товариств досліджували такі зарубіжні вчені, як С. Брю, В. Бончаров, І. Брей, Р. Мертон, Ф. Мішкін, Я. Функ, Е. Брігхем, Дж. Літнер, а також такі вітчизняні науковці, як І. Бланк, О. Кавтиш, О. Рудченко, В. Федосов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак досить важливо постійно приділяти увагу питанням розвитку акціонерних товариств з метою виявлення наявних проблем у корпоративному секторі та запропонування основних шляхів щодо їх нейтралізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей функціонування акціонерних товариств в Україні та запропонування основних напрямів удосконалення їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час переходу і встановлення ринкової економіки в Україні особлива увага була приділена саме акціонерній формі господарювання, яка стала могутнім способом побудови та розвитку господарської системи, а також дала змогу брати участь в інвестиційному процесі підприємцям та значній кількості пересічних громадян, спираючись на перерозподіл капіталу в економіці країни у найбільш ефективних сферах господарювання.

Акціонерні товариства виступають однією з найпоширеніших форм здійснення господарської діяльності саме завдяки функції повного забезпечення централізації капіталу, яка дає змогу швидко регенерувати капітал в період економічного зростання та володіти широкими можливостями поповнення фінансового капіталу товариства.

Аналізуючи процес створення акціонерних товариств в Україні, необхідно зазначити, що господарські товариства виникли внаслідок здійснення великої державної приватизації, яка була проведена шляхом створення акціонерних товариств на базі державних підприємств.

В сучасній Україні акціонерні товариства вперше виникли в 1988 році, тобто під час здійснення спроб формування акціонерних відносин в рамках державного сектору СРСР. Зазначена спроба здійснювалась через механізм випуску акцій підприємств, які були закріплені Постановою Ради Міністрів «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів» від 15 жовтня 1988 року № 1195 [1].

Правовою основою розвитку акціонерних товариств в Україні був Закон України «Про

господарські товариства» від 19 вересня 1991 року [2], який визначав акціонерне товариство як самостійну форму діяльності, де були закріплені правові основи його створення та функціонування. Під час створення перших акціонерних товариств в 90-х роках регламентування їх діяльності здійснювалось Законами «Про власність» та «Про господарські товариства», а також Законом України «Про цінні папери і фондову біржу», що набрав чинності у 1991 році. Фактично ці документи були законодавчою базою, які супроводжували діяльність акціонерних товариств.

Слід зазначити, що значний поштовх акціонерний рух отримав в період прийняття Закону України «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 року [3], в якому чітко регламентувався процес продажу акцій відкритих акціонерних товариств, який визначався як один із ключових засобів приватизації, що стало вагомим каталізатором у створенні таких товариств. Отже, необхідно зазначити, що в Україні більшість акціонерних товариств була створена саме під час приватизації. Акціонерний капітал створювався не класичним шляхом, тобто за допомогою об'єднання різних індивідуальних капіталів в один акціонерний капітал, а шляхом приватизації – розподілу статутного фонду державних підприємств на прості акції.

До основних особливостей діяльності акціонерних товариств в Україні, що створювались під час приватизації, можна віднести:

- нездатність виконання функції мобілізації та акумулювання капіталів, адже грошові кошти, які біли отримані від первинного розміщення акцій, отримувала держава;

- те, що акції штучно створених акціонерних товариств мали не реальну, а лише умовну вартість, адже були абсолютно неліквідними, що мало негативний вплив як на акціонерів, так і на менеджмент, а також безпосередньо впливало на кінцеві результати діяльності акціонерних товариств;

- неврахування інтересів та прав акціонерів та власників, з боку керівництва відбувались порушення законних прав та інтересів акціонерів;

- мінімальна сплата дивідендів за залишковим принципом або відсутність виплат взагалі;

- обмеженість доступу до інформації про діяльність акціонерних товариств;

- те, що рішення зборів акціонерів часто не виконувались.

Суттєвим революційним кроком у сфері корпоративного сектору вважається прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року [5], що набрав чинності 29 квітня 2009 року і став рушійним поштовхом для розвитку акціонерних товариств.

Документ спирався на виконання двох основних завдань, таких як сприяння розвитку нових об'єктів для інвестування та вдосконалення корпоративного управління. Закон був покликаний спонукати розвиток ринку акцій, підвищення рівня захисту прав власників акцій (в особливості міноритарних акціонерів), які впродовж тривалого часу порушувались в Україні.

Згідно з вищезазначеним Законом передбачався розподіл акціонерних товариств на публічні та приватні залежно від того, наскільки здатні вільно обертатись акції товариства, змінювати власника без погодження інших акціонерів. Акціонерні товариства мали можливість залучати капітал на фондовому ринку, отримали більші ступені захищеності прав міноритарних акціонерів, стабільність відносин контролю та власності у товаристві та гнучкість інструментів корпоративного управління.

Основні позитивні аспекти нового законодавства відображались в посиленні захисту прав акціонерів, відсутності можливості розмивання пакетів акцій, запровадженні механізму їх викупу за ринковою вартістю. Також значною перевагою для інституціональних інвесторів виступало запровадження механізму розкриття інформації акціонерним товариством.

Однак практична реалізація деяких положень Закону України «Про акціонерні товариства» показала деякі проблеми, наприклад, щодо рішення про реорганізацію акціонерного товариства. На загальних зборах рішення про реорганізацію повинно прийматися 75% власників акцій, однак явка на збори не досягала навіть 60% власників. Експертами було відзначено, що норма кількісного складу приватного акціонерного товариства, яка не мусить перевищувати 100 акціонерів, є досить проблематичною, оскільки її реалізація може спричинити складнощі під час реорганізації акціонерних товариств з великою кількістю акціонерів. Ще одним проблемним аспектом виступає обов'язкова процедура проходження лістингу на фондових біржах, що могло привести до появи великої кількості неліквідних акцій на організованому ринку.

Однак були внесені зміни до Закону України «Про акціонерні товариства» щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств від 3 лютого 2011 року, в яких зазначалась заміна обов'язкової процедури лістингу на зобов'язання для публічних акціонерних товариств здійснити процедуру включення акцій до біржового списку хоча б однієї біржі.

В цьому Законі було передбачено перехід від документарної до бездокументарної форми акцій, отже, задля здійснення переходу необхідні були вдосконалення депозитарної системи країни та підвищення ефективності здійснення її діяльності. У зв'язку з переходом до бездокументарної форми акцій змінювались і учасники процесу з реєстраторів на зберігачів та депозитаріїв.

Зі вступом в дію нового Закону необхідно було всім акціонерним товариствам (чиї акції були випущені в документарній формі) здійснити переведення випуску акцій в бездокументарну форму та привести діяльність відповідно до встановлених нових вимог до квітня 2011 року.

До найбільших змін, які були зазначені в Законі України «Про акціонерні товариства», слід віднести:

- поділ акціонерних товариств на публічні й приватні;
- обмеженість кількості акціонерів у приватних акціонерних товариствах;
- обов'язковість проходження процедури лістингу для публічних акціонерних товариств;
- обіг акцій виключно в бездокументарній формі;
- нові правила визначення та виплати дивідендів;
- новий порядок проведення загальних зборів акціонерів;
- здійснення кумулятивного голосування під час обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії;
- новий порядок придбання контрольного пакета акцій;
- оновлений механізм проведення реорганізації та інших процедур.

Слід зазначити, що акціонерні товариства, окрім Закону України «Про акціонерні товариства», повинні керуватись положеннями Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», Закону України «Про управління

об'єктами державної власності» та Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні».

Акціонерні товариства є поширеною формою організації підприємницької діяльності. Це зумовлено основними економічними перевагами цієї організаційно-правової форми, такими як:

- акумулювання великих сум грошових коштів завдяки реалізації акцій, швидка передача прав власності;

- акціонери відповідають за їх зобов'язаннями;

- застосування коштів від продажу акцій на інші потреби корпорації;

- високоліквідність цінних паперів;

- розкриття публічної інформації слугує інструментом щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості товариств;

- забезпечення стратегічного підходу довгострокового планування корпорації;

- необмеженість щодо збільшення капіталу, обсягів та масштабів діяльності акціонерного товариства;

- публічний характер здійснення господарської діяльності;

- легка зміна власника цінних паперів за допомогою продажу через фондову біржу без порушення принципу цілісності корпорації [6].

До основних економічних недоліків акціонерної форми господарювання слід віднести:

- додаткові накладні витрати для проведення загальних зборів акціонерів, складання звітності та організацію виплати дивідендів;

- виникнення конфліктних ситуацій між учасниками корпоративних відносин;

- виникнення складності в управлінні;

- зменшення темпів розвитку товариства за значних виплат дивідендів, що можуть призвести до неплатоспроможності;

- необхідність встановлення контролю акціонерів за діями керівництва, що може призвести до обмеження ініціативи керівництва та оперативності в управлінні [7].

Станом на 1 січня 2016 року акціонерна форма господарювання була поширена майже в усіх галузях вітчизняної економіки. Найбільше акціонерних товариств функціонували в таких сферах діяльності, як переробна промисловість, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, будівництво (табл. 1).

Аналізуючи динаміку загальної кількості акціонерних товариств, слід зазначити, що спостерігається чітка тенденція до їх зниження протягом 2010–2015 років. Так, кількість акціонерних товариств за даний період скоротилася на 13 572 одиниці, або на 47,42%. Таке суттєве зменшення пояснюється значними змінами, що відбулися в економіці країни та в політичному середовищі останнім часом. У сучасних умовах досить поширеними є процеси банкрутства акціонерних товариств, відбувається поступова реорганізація акціонерних товариств, а також обрання ними іншої організаційно-правової форми, переважно товариства з обмеженою відповідальністю.

Аналізуючи табл. 1, доцільно зазначити, що кількість ВАТ і ЗАТ зменшується на 76,41% та 71,27% відповідно, що викликано виконанням вимог Закону «Про акціонерні товариства», який запровадив перехід від зазначених організаційно-правових форм господарювання до публічних і приватних, які збільшилися на 635,64% та 385,52% відповідно. Причому цей нормативний акт надавав дворічний термін для перехідного періоду з метою здійснення змін у процесі корпоративного управління. Однак станом на 2015 рік ще 49% акціонерних товариств не змінили своєї організаційно-правової форми.

У структурі загальної кількості акціонерних товариств переважають закриті та приватні товариства, становлячи 58,43%. Головною їх відмінністю є те, що купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі не здійснюється, а розміщення акцій є виключно приватним, що зменшує можливість притоку вітчизняного та

Таблиця 1

Кількість акціонерних товариств у 2010–2015 роках [8]

Рік	ВАТ	ЗАТ	ПАТ	ПраТ	Всього
2010	8 611	18 725	564	718	28 618
2011	5 761	15 798	2 161	2 911	26 631
2012	3 949	13 714	3 314	4 294	25 371
2013	3 367	13 067	3 576	4 483	24 493
2014	2 418	6 116	4 215	3 490	16 239
2015	2 031	5 380	4 149	3 486	15 046
Темпи приросту,%	-76,41	-71,27	635,64	385,52	-47,42

іноземного капіталу. Тому досить важливо створити умови та стимули приватним акціонерним товариствам для їх переходу на відкритий тип, що сприятиме виникненню нових об'єктів інвестування, а також, відповідно, притоку капіталу, розвитку фондового ринку та захисту прав акціонерів.

Наступним етапом дослідження є розгляд динаміки обсягу зареєстрованих випусків акцій у 2010–2015 роках (рис. 1).

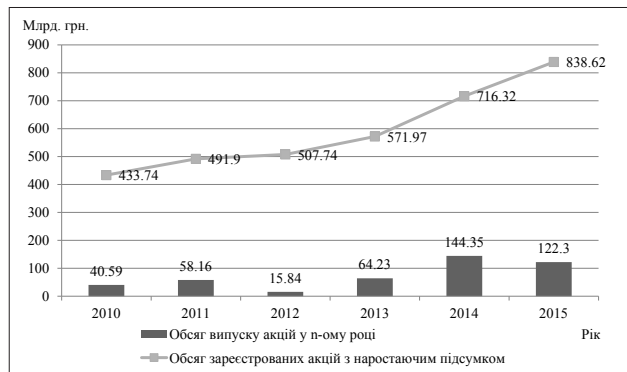


Рис. 1. Динаміка обсягу зареєстрованих акцій у 2010–2015 роках, млрд. грн. [8]

Протягом 2010–2015 років відбувалася нерівномірна динаміка обсягів випущених акцій, адже спостерігалися як їх зростання, так і спадання. Найменший обсяг емісії акцій зареєстрований у 2012 році, причому він зменшився порівняно з попереднім періодом майже у 3,5 рази. Протягом 2013–2014 років емісійна діяльність на ринку акцій продемонструвала поживлення, однак 2015 рік характеризувався скороченням емісії на 22,05 млрд. грн. Така ситуація пов'язана з поступовим зниженням чисельності діючих в Україні акціонерних товариств. Зменшення обігу цінних паперів, зокрема акцій, на організованому ринку має визначальне значення для діяльності фондового ринку, адже зменшує його відкритість, інвестиційну ефективність, ліквідність. Важливо зазначити, що загалом обсяг зареєстрованих акцій протягом досліджуваного періоду збільшився на 404,88 тис. грн., що пов'язано з підвищенням рівня інвестиційного клімату.

Важливою складовою функціонування акціонерних товариств є реалізація ними дивідендної політики. Привертає увагу той факт, що розподіл прибутку підприємств серед власників їх акцій у рамках дивідендної політики переважно має характер консервативної політики, оскільки майже весь прибуток спрямовується на розвиток бізнесу. Така ситуація спричинена складним фінансовим положен-

ням вітчизняних підприємств у зв'язку з політичним становищем у країні та погіршенням загальноекономічних процесів. Однак протягом 2010–2014 років ситуація поступово покращується, а сума нарахованих дивідендів у 2014 році становила 33,91 млрд. грн., що на 17,62 млрд. грн. більше значення 2013 року. Причому найбільший обсяг дивідендів нарахований підприємствами, які належать до добувної промисловості і розроблення кар'єрів (14,39 млрд. грн.); переробної промисловості (5,69 млрд. грн.), а також галузі інформації та телекомунікації (5,66 млрд. грн.). Графічно обсяги сплачених дивідендів наведено на рис. 2.

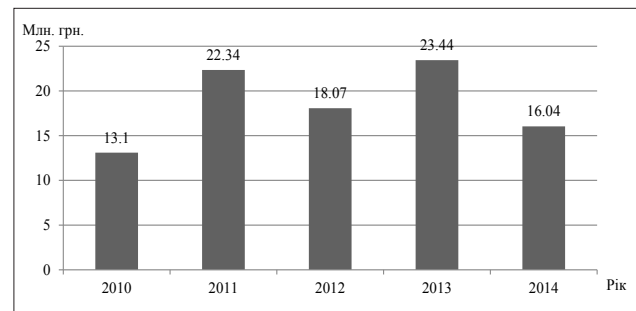


Рис. 2. Обсяги сплачених дивідендів у 2010–2014 роках, млн. грн. [8]

Аналізуючи рис. 2, доцільно зазначити, що протягом досліджуваного періоду не спостерігається рівномірної тенденції. Найбільше дивідендів нараховані у 2013 році на рівні 23,44 млн. грн., а найменше – у 2010 році, а саме 13,1 млн. грн. В результаті протягом 2010–2014 років обсяги сплачених дивідендів зросли на 2,94 млн. грн., що є позитивним моментом з урахуванням зменшення загальної чисельності акціонерних товариств. Однак обсяги нарахованих дивідендів та сплачених досить сильно відрізняються, що зменшує привабливість участі акціонерів у даному виді господарського товариства.

Отже, за результатами проведеного дослідження важливо зазначити, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки існують певні перешкоди, що негативно впливають на розвиток акціонерних товариств:

- 1) складність введення цієї організаційно-правової форми господарювання;
- 2) недостатній рівень розвитку фондового ринку;
- 3) низький рівень виплати дивідендів порівняно з їх нарахуванням;
- 4) конфлікти між власниками у зв'язку з великою кількістю суб'єктів управління та різними поглядами на ту чи іншу ситуацію;

5) недостатнє законодавче стимулювання їх розвитку;

6) недостатня компетентність керівних органів підприємств у сфері корпоративного управління;

7) високі організаційні витрати на створення та введення в дію акціонерних товариств;

8) низька інвестиційна привабливість у зв'язку з переважанням приватних акціонерних товариств.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, враховуючи тенденції розвитку акціонерних товариств в Україні, доцільно сказати про нестабільність їх функціонування за роки незалежності перш за все через недосконалість нормативно-правової бази та нерозвиненість фондового ринку. Правова основа діяльності акціонерних товариств була закладена ще у 1991 році, однак визначальним моментом було прийняття Закону «Про акціонерні товариства» у 2008 році, що одночасно створило численні складнощі у діяльності цього виду господарського товариства. Сучасні тенденції розвитку характеризуються зменшенням кількості акціонерних товариств, численними реорганізаціями, переважанням приватного виду їх організації та зменшенням активності на ринку цінних паперів.

Враховуючи численні проблеми функціонування цієї організаційно-правової форми господарювання, доцільно запропонувати низку удосконалень, що сприятимуть зростанню ефективності існування акціонерних товариств в Україні та підвищать їх привабливість як форму ведення бізнесу. Основними напрямками змін слід вважати:

- забезпечення захищеності прав акціонерів шляхом змін законодавства;

- стимулювання діяльності публічних акціонерних товариств;

- підвищення рівня розвитку фондового ринку;

- удосконалення рівня кваліфікації керівного складу;

- забезпечення добросовісної конкуренції;

- підвищення рівня інвестиційного клімату в Україні;

- забезпечення прозорості та відкритості ведення діяльності;

- активізація державного моніторингу і регулювання діяльності акціонерних товариств;

- стимулювання емісійної політики.

На нашу думку, застосування вищенаведених змін дасть поштовх для нового рівня розвитку акціонерних товариств, що вплине на фінансово-економічний клімат в Україні, адже акціонерні товариства відіграють важливу роль в економіці будь-якої держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Публічні акціонерні товариства: проблеми розвитку та управління / [О. Леось, Д. Дегерменджи, А. Хазах] // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_4_5.
2. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 року № 1576-12 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
3. Про приватизацію державного майна : Закон України від 4 березня 1992 року № 2163-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>.
4. Сучасні тенденції розвитку акціонерних товариств в Україні / [О. Близнюк, Т. Сидорова, В. Зубов] // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 155–163. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1%281%29_24.
5. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 року / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 514-VI. – Ст. 384.
6. Попов О. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління : [монографія] / О. Попов. – Х. : ФОП Александрова К.М. ; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 360 с.
7. Грідчіна М. Управління фінансами акціонерних товариств : [навч. посібн.] / М. Грідчіна. – К. : А.С.К., 2005. – 384 с.
8. Річний звіт НКЦПФР / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>.

Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку

Касьянова Н.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Курбанов О.О.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті проаналізовано особливості функціонування фондового ринку України, а також обґрунтовано напрямки підвищення його ліквідності та ефективності. Проведено аналіз основних тенденцій та закономірностей розвитку фондового ринку, динаміки обсягів торгів. Для вирішення проблемних питань та подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку запропоновано основні блоки завдань: розвиток корпоративної реформи, планування та управління в галузях підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку; стимулювання припливу інвестицій на фондовий ринок; забезпечення надійного та ефективного функціонування ринкової інфраструктури; сприяння реалізації єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату. Зроблено висновки щодо подальшого розвитку фондового ринку в Україні, а також надано декілька рекомендацій, покликаних покращити стан фондового ринку в майбутньому.

Ключові слова: фондовий ринок, індекс ПФТС, рейтингове агентство, акція, облигація, цінні папери.

Касьянова Н.В., Курбанов О.А. ФОНДОВЫЙ РЫНОК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы особенности функционирования фондового рынка Украины, а также обоснованы направления повышения его ликвидности и эффективности. Проведен анализ основных тенденций и закономерностей развития фондового рынка, динамики объемов торгов. Для решения проблемных вопросов и дальнейшего развития отечественного фондового рынка предложены основные блоки задач: развитие корпоративной реформы, планирование и управление в отраслях повышения эффективности регулирования эмитентов, расширение инструментария на фондовом рынке; стимулирование притока инвестиций на фондовом рынке; обеспечение надежного и эффективного функционирования рыночной инфраструктуры; содействие реализации единой государственной политики стимулирования улучшения инвестиционного климата. Сделаны выводы относительно дальнейшего развития фондового рынка в Украине, а также предоставлено несколько рекомендаций, призванных улучшить состояние фондового рынка в будущем.

Ключевые слова: фондовый рынок, индекс ПФТС, рейтинговое агентство, акция, облигация, ценные бумаги.

Kasianova N.V., Kurbanov O.O. STOCK MARKET: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS

In the article features of functioning of the stock market of Ukraine are analyzed, and directions of increase of its liquidity and efficiency are proved. The analysis of the main trends and patterns of the development of the stock market, the dynamics of trading volumes. To solve problematic issues and further development of the domestic stock market, the main blocks of tasks are proposed: the development of corporate reform, planning and management in the branches of improving the efficiency of issuers' regulation, expanding instruments on the stock market; Stimulating the flow of investments in the stock market; Ensuring reliable and effective functioning of market infrastructure; promoting the implementation of a unified state policy to stimulate the improvement of the investment climate. Conclusions are drawn regarding the further development of the stock market in Ukraine, as well as several recommendations designed to improve the state of the stock market in the future.

Keywords: stock market, index PFTS, rating agency, stocks, bonds, securities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фондовий ринок України перебуває сьогодні у стані, який забезпечує його перехід зі сфери обслуговування обігу капіталів у самостійний сектор економіки, адже одним з основних індикаторів стану економіки будь-

якої країни є фондовий ринок, що дуже гостро реагує на будь-які зміни в державі. Ефективність функціонування фондового ринку залежить перш за все від міцної інфраструктури, що створює належні умови для випуску та подальшого обігу цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти розвитку фондового ринку України досліджувалися у працях К. Адамової, І. Бланка, М. Денисенка, В. Загорського, Б. Койлі, В. Ляшенка, М. Плахтія, Р. Розена, Г. Терещенка, А. Ткача і багатьох інших учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання, які розглядались у цих працях щодо рівня розвитку фондового ринку України, залишаються актуальними для подальших досліджень, тому що ринок цінних паперів перебуває у постійному динамічному русі, який необхідно простежувати, аналізувати і щодо якого слід робити прогнози на майбутнє.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення ключових аспектів розвитку фондового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На фондовому ринку України мають обіг цінні папери в документарній та бездокументарній формах, іменні та на пред'явника. Для укладення на фондовій біржі чи на організаційно оформленому позабіржовому ринку угод щодо цінних паперів, які випущені в документарній формі, цінні папери знерухомлюються в депозитарії, які їх обслуговують. Іменні цінні папери, випущені в документарній формі (якщо умовами емісії спеціально не зазначено, що вони не підлягають передачі), передаються новому власнику через повний індосамент. У разі відчуження знерухомлених іменних цінних паперів право власності переходить до нового власника з моменту зарахування їх на рахунок власника у зберігача. Права на участь в управлінні, одержання доходу тощо можуть бути реалізовані з моменту внесення змін до реєстру власників іменних цінних паперів.

Право власності на цінні папери на пред'явника, випущені в документарній формі, переходить до нового власника з моменту передачі (поставки) цінних паперів. У разі відчуження знерухомлених цінних паперів на пред'явника право власності на цінні папери переходить до нового власника з моменту зарахування їх на рахунок власника у зберігача.

Організований ринок представлений в Україні сімома фондовими біржами та двома торговельно-інформаційними системами. Серед фондових бірж України слід назвати Українську фондову біржу (УФБ), Українську міжбанківську валютну біржу (УМВБ), Київську міжнародну фондову біржу (КМФБ). Фон-

дові біржі функціонують на території України у вигляді акціонерних товариств. Вони зосереджують попит і пропозицію цінних паперів, сприяють формуванню їх ринкового курсу і здійснюють свою діяльність відповідно до чинного законодавства України, статутів і правил біржової торгівлі. Фондові біржі створюються торговцями цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної і комісійної діяльності по цінних паперах.

Одним з основних джерел інформації щодо стану розвитку ринків цінних паперів, що розвиваються, для міжнародних інвесторів є дані, які збираються та поширюються міжнародною рейтинговою агенцією "Standard & Poor's". За класифікацією "Standard & Poor's" Україну віднесено до групи "Frontier markets" (граничний ринок), в яку, окрім України, входять ще 36 країн (зокрема, Румунія, Словенія, Кіпр, Панама).

"Frontier markets" – це ринки, які є невеликими порівняно з "Emerging markets" (від англ. «ринки, що розвиваються») [1, с. 361].

Якщо робити загальний огляд фондового ринку, то за останніми даними частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,96% від його загального обігу. Зокрема, питома вага операцій, здійснених організаторами торгів, за окремими цінними паперами в 2015 р. становила: акцій – 12,25%, державних облігацій – 11,59%, облігацій підприємств – 20,66%, облігацій місцевих позик – 27,54% [2, с. 156].

Динаміка провідних українських фондових індексів у березні 2017 р. продемонструвала стрімке падіння в дві останні декади місяця. Станом на 29 березня 2017 р. індекс ПАТ «Фондова біржа ПФТС» становив 328,63 пункту. Зміна по відношенню до початку місяця склала 35,01 пункту (-9,63%). Станом на 29 березня 2017 р. індекс ПАТ «Українська біржа» становив 903,42 пункту. Зміна по відношенню до початку місяця склала 217,34 пункту (-12,35%) [3, с. 219].

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами протягом березня 2017 р. становив 32,78 млрд. грн. Такого результату було досягнуто за рахунок обсягів торгів на ПАТ ФБ «Перспектива», якій за підсумками зазначеного періоду належало 64,54% ринку, ПАТ ФБ «ПФТС» – 26,10%, ПАТ «Українська біржа» – 5,55%. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

– державними облігаціями України – 319,04 млрд. грн. (74,69% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-листопаді 2017 р.);

– облігаціями підприємств – 42,51 млрд. грн. (9,95% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-листопаді 2017 р.) [3, с. 226].

Обсяг операцій за договорами РЕПО на організаторах торгівлі становив 526,45 млн. грн. (1,61% від загального обсягу торгів на організованому ринку) [4, с. 172].

За перший квартал 2017 р., згідно з даними НКЦПФР, було зареєстровано 34 випуски акцій на суму 13,97 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2016 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 11,02 млрд. грн. (табл. 1).

Таблиця 1
Обсяг випуску акцій за 1 квартал 2017 р.

Кількість	Місяць
12 678,33	Січень
454,55	Лютий
835,09	Березень
13 967,96	Усього

Незважаючи на певне збільшення частки операцій з цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, є підстави вважати, що:

– фондовий ринок продовжує бути надзвичайно закритим, адже приблизно 89,0% усіх операцій на ньому здійснюються у так званому приватному режимі;

– дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та операцій з ними перешкоджає встановленню об'єктивної вартості та дохідності вітчизняних цінних паперів.

За результатами 2016 р. Україна посіла друге місце за рівнем падіння національного фондового ринку серед країн світу, що розвиваються, як повідомляє газета "Financial Times" [4, с. 179].

Проаналізувавши сучасний стан фондового ринку в Україні, необхідно розглянути перспективи та можливий вектор подальшого розвитку цього ринку. Протягом останніх 20 років вітчизняний фондовий ринок намагається сформуватися, беручи до уваги світовий досвід. Але існує низка перешкод, які заважають українському фондовому ринку стати на той же рівень, що й англійський чи німецький фондовий ринок.

Нинішня ситуація в Україні переконує у неможливості швидкого проведення необхідних макроекономічних перетворень та побудови конкурентоспроможної економіки, здатної прийняти виклик глобалізації.

Результати комплексної оцінки відповідності національної системи України вимогам міжнародних рекомендацій FATF показали, що загальний рівень відповідності становить 73%. Зокрема: а) правова система – 83% відповідності; б) фінансова система – 68%; в) інституційна система – 78%; г) міжнародне співробітництво – 79% [6, с. 307].

Провівши аналіз фондового ринку України, можна зробити такі висновки про його стан та розвиток.

По-перше, створення фондового ринку в Україні відбувалося за умов відсутності чіткої та логічної нормативно-законодавчої бази, а також невідповідності окремих елементів ринку міжнародним стандартам.

По-друге, важливою проблемою, що постає перед Україною, є те, що правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів ще досі чітко не визначені, відсутня відповідна інфраструктура, ринок недостатньо прозорий та малоліквідний.

По-третє, український фондовий ринок перебуває у безпосередній залежності від світового, це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин.

Нині фондовий ринок України перебуває у стані розвитку. Зазначені вище дані свідчать про те, що український фондовий ринок низьколіквідний. Крім цього, існує ще одна серйозна проблема – це низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Внаслідок цього фондовий ринок України більш волатильний, ніж світові фондові ринки [5, с. 42].

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку виключно на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим. Це пояснюється тим, що ринкові відносини на нещодавно утворених ринках ще повністю не сформувалися [7, с. 15].

Для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно вжити низку заходів.

По-перше, для виконання зазначеної мети має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

По-друге, невід'ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Водночас розвиток фондового ринку України має бути тісно пов'язаний з розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо).

По-третє, основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку.

Висновки з цього дослідження. Темпи розвитку фондового ринку, його якісні аспекти, а також розкриття його інвестиційного потенціалу залежать від конкретних заходів державної політики у сфері фінансового сектору. Таким чином, майбутній розвиток фондового ринку неможливий без реформування більшості складових ринку та усунення перешкод, що заважають цьому розвитку. Має бути переосмислена та суттєво підвищена роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямуванні їх на оновлення виробничого потенціалу, створення умов для становлення потужних інституційних інвесторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цінні папери і фондовий ринок : [навч. посібник] / [О.С. Поважний, Н.С. Орлова, А.Л. Свечкіна]. – Львів : Магнолія 2010, 2014. – 361 с.
2. Загальний огляд фондового ринку України за січень-лютий 2017 р. / Національний банк України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=29A85F8982CB77AB019563CDA8D774F3?id=895095>.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.
4. Інформаційне агентство «УНІАН» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net>.
5. Левус Н. Перспективи розвитку фондового ринку України / Н. Левус. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, Екф, 2015. – 42 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=783>.
6. Вітюк Н. Фондовий ринок України і перспективи його розвитку / Н. Вітюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1532>.
7. Улинець-Ходаківська В. Інтеграція України до єдиного ринку фінансових послуг ЄС / В. Улинець-Ходаківська // Україна БізнесРевю. – 2016. – № 5. – С. 1.

УДК 336.64

Підхід до систематизації методів діагностики ймовірності настання банкрутства підприємства

Кобець С.П.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Власенко Н.С.

студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розкрито сутність банкрутства підприємств. Виконано аналіз методів діагностики ймовірності банкрутства підприємств, зокрема експертних методів, економіко-математичних методів, штучних інтелектуальних систем та методів оцінки фінансового стану. У статті запропоновано систематизацію методів діагностики ймовірності банкрутства підприємств.

Ключові слова: банкрутство, діагностика, ймовірність, діагностика ймовірності банкрутства, методи діагностики ймовірності банкрутства.

Кобець С.П., Власенко Н.С. ПОДХОД К СИСТЕМАТИЗАЦИИ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность банкротства предприятий. Выполнен анализ методов диагностики вероятности банкротства предприятий, в частности экспертных методов, экономико-математических методов, искусственных интеллектуальных систем и методов оценки финансового состояния. В статье предложена систематизация методов диагностики вероятности банкротства предприятий.

Ключевые слова: банкротство, диагностика, вероятность, диагностика вероятности банкротства, методы диагностики вероятности банкротства.

Kobets S.P., Vlasenko N.S. APPROACH TO SYSTEMATIZE DIAGNOSTIC METHODS LIKELIHOOD OF BANKRUPTCY

The article reveals the essence bankruptcy. The analysis methods of diagnosis probability of bankruptcy, including: expert methods, economic and mathematical methods, artificial intelligence systems and methods of assessing the financial situation. The article presents the systematization methods of diagnosis probability of bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, diagnosis, probable, diagnosis probability of bankruptcy, methods of diagnosis probability of bankruptcy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні нестабільність у світовій економіці сприяє настанню періоду, котрий низка економістів називає епохою глобальної невизначеності, характерною рисою якої є різке зростання кількості банкрутств підприємств на тлі уповільнення економічного зростання. Гнучка система фінансового менеджменту на підприємстві повинна оперативного реагувати на будь-які зміни в діяльності цього підприємства, що особливо актуально в умовах фінансової кризи в Україні й практично неможливо без використання ефективних методів оцінювання ризику банкрутства. Як наслідок, для забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах складної макроекономічної ситуації потрібно здійсню-

вати не тільки аналіз поточного фінансового стану підприємства, але і його діагностику щодо можливого банкрутства в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом багато уваги приділяється питанню діагностики банкрутства. Так, проблема діагностики банкрутства підприємств знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Так, І. Жучкова та В. Федюрко адаптували методику експертних оцінок для прогнозування банкрутства вітчизняних банків [4, с. 77]. Л. Лігоненко запропонував стохастичну імітаційну модель ймовірності банкрутства [7, с. 580]. Автори роботи [5] для прогнозування банкрутства використовували нейромережеві системи [5, с. 95]. Колектив

авторів [6] розглядає діагностику банкрутства підприємства на базі застосування статистичних моделей [6, с. 32]. Темі діагностики ризику банкрутства та впливу інфляції на прийняття рішень фінансового характеру присвятили свої роботи М. Болюх та В. Бурчевський [3, с. 556]. А. Штангредом багато уваги приділялося дослідженню фінансового стану підприємства-боржника та розробленню системи оздоровчих заходів [10, с. 374].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, питання діагностики банкрутства підприємств є актуальними, значна кількість вчених присвятила свої дослідження цим питанням, проте сьогодні існує потреба в систематизації методів діагностики ймовірності настання банкрутства підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація методів діагностики банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство у процесі своєї господарської діяльності зіштовхується з низкою ризиків, які виникають внаслідок негативного впливу на нього зовнішніх факторів. Складна економічна ситуація в Україні зумовлена багатьма різними факторами, а саме посиленням негативних тенденцій у розвитку вітчизняних підприємств, зниженням обсягів експорту продукції, втратою ринків збуту, зменшенням обсягів виробництва, погіршенням фінансових результатів. Розробка ефективних управлінських рішень щодо забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах складної макроекономічної ситуації неможлива без використання ефективних методів діагностики ймовірності банкрутства.

У процесі управління фінансовими потоками підприємства можливість банкрутства існує завжди, особливо в умовах нестабільності й наявності високих ринкових ризиків. Кризовий стан підприємства характеризується нездатністю здійснювати фінансове забезпечення фінансово-господарської діяльності.

Своєчасне виявлення кризового стану, що в економічній практиці називають «загроза банкрутства», вимагає створення і виконання спеціалізованих процедур фінансового контролю. Іноді у вітчизняній літературі об'єднують два різні поняття, такі як «криза» та «банкрутство підприємства», що, на нашу думку, недоцільно. Вважаємо, що банкрутство є кінцевою точкою кризового стану, коли

підприємство не має можливості розплатитися з кредиторською заборгованістю: підприємство або ліквідується, або відновлює платоспроможність за допомогою залучених ресурсів. Під час кризи воно може відновити свою платоспроможність як за допомогою власних, так і за допомогою залучених ресурсів. Таким чином, ключовими особливостями відмінності цих понять є тип ресурсів, що використовується, та проміжок часу настання явищ.

Діагностика банкрутства, на думку І. Бланка [2, с. 656], є системою цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді. Таким чином, діагностику банкрутства підприємства можна розуміти як процедуру виявлення ступеня близькості фінансового стану підприємства до неплатоспроможності або банкрутства.

Результати оцінювання ймовірності банкрутства мають інтерес не тільки щодо можливого настання банкрутства, але й стосовно можливості відновлення фінансової стабільності та платоспроможності підприємства. Фінансово-економічні показники, що характеризують стан підприємства, за якого відновлення стабільного економічного стану неможливе, в спеціальній літературі [8] називають орієнтирами вкрай критичного фінансового становища.

Під банкрутством підприємства розуміють неможливість виконання ним своїх фінансових зобов'язань. З позицій фінансового менеджменту банкрутство характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, внаслідок якої воно не в змозі задовольнити у встановлений термін пред'явлені з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [9].

Закон України «Про відновлення платоспроможності платника або визнання його банкрутом» дає таке визначення банкрутства: це «визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [1].

Питанням діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Це зумовлено тим, що банкрутство підприємства призводить до порушення макроекономічної рівноваги. Від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ймовірності бан-

крутства підприємства, залежать його ціна та інвестиційна привабливість, що також відбивається на економічних інтересах держави.

Вітчизняне та закордонне методичне забезпечення діагностики загрози банкрутства характеризується значною різноманітністю методів її проведення, що обумовлює доцільність його систематизації.

Існує ціла низка показників, за допомогою яких можна визначити банкрутство підприємства. Їх можна систематизувати і розділити на кілька груп.

До першої групи відносяться показники, що свідчать про можливі фінансові проблеми і ймовірність банкрутства в недалекому майбутньому: істотні втрати в господарській діяльності, що виражаються в хронічному спаді виробництва, скороченні обсягів продажів і хронічній збитковості; наявність хронічно простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості; низькі значення коефіцієнтів ліквідності та тенденція їх до зниження; збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі; дефіцит власного оборотного капіталу; систематичне збільшення тривалості обігу капіталу; наявність наднормативних запасів сировини та готової продукції; використання нових джерел фінансових ресурсів на неви-

гідних умовах; несприятливі зміни в портфелі замовлень; падіння ринкової вартості акцій підприємства; зниження виробничого потенціалу.

Друга група включає показники, несприятливі значення яких не дають підстав розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але сигналізують про можливість різкого його погіршення в майбутньому за неприйняття дієвих заходів:

- надмірна залежність підприємства від якого-небудь одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активу, ринку збуту;
- втрата ключових контрагентів;
- недооцінка відновлення техніки та технології;
- втрата досвідчених співробітників апарату управління;
- змушені простої, неритмічна робота;
- неефективні довгострокові угоди;
- недостатність капітальних вкладень тощо.

До переваг цієї системи індикаторів можливого банкрутства можна віднести системний і комплексний підходи, а до недоліків – більш високий ступінь складності ухвалення рішення в умовах багатокритеріальної задачі, інформативний характер розрахованих показників, суб'єктивність прогнозного рішення.



Рис. 1. Класифікація методів діагностики банкрутства підприємства

Підхід до систематизації методів діагностики банкрутства підприємства зображений на рис. 1.

З рис. 1 видно, що виділено три основні групи методів діагностики банкрутства підприємства:

- 1) статистичні методи;
- 2) методи штучного інтелекту;
- 3) теоретичні методи.

Статистичні методи найбільш широко використовуються для оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Особливостями цих моделей є фокусування на можливих ознаках банкрутства, використання класичних статистичних процедур моделювання.

В межах статистичного підходу можна виділити такі методи моделювання:

- дискримінантний аналіз;
- аналіз умов ймовірності;
- кластерний аналіз;
- аналіз виживання;
- бінарний вибір.

У світовій та вітчизняній практиці серед статистичних моделей найбільш широко застосовуються моделі на основі дискримінантного аналізу. Цей підхід полягає в аналізі співвідношення фінансових коефіцієнтів та побудові дискримінантної функції за допомогою математично-статистичних методів. Найбільш відомими моделями діагностики ймовірності банкрутства підприємства, що отримані за допомогою дискримінантного аналізу, є моделі Е. Альтмана, Р. Ліса, У. Бівера, О. Терещенко та інших.

Особливостями методів штучного інтелекту є фокусування на можливих симптомах банкрутства та багатовимірність.

В рамках штучного інтелекту можна виділити такі методи моделювання:

- дерева рішень;
- генетичні алгоритми;
- нейронні мережі;

- експертні системи;
- теорія нечітких множин.

Дерева рішень – це метод, що дає змогу прогнозувати належність спостережень або об'єктів до того чи іншого класу категоріальної залежної змінної.

Метод генетичних алгоритмів ґрунтується на ідеї генетичного спадкоємства та теорії еволюції Дарвіна. Алгоритм працює з використанням стохастичного методу пошуку з метою знаходження оптимального рішення на основі великого набору первинних даних.

Експертні методи засновані на використанні експертних систем і спрямовані на прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

Третя група методів містить засоби теоретичної діагностики банкрутства підприємства. Особливостями цих моделей є багатовимірність, використання статистичних методів з подальшою додатковою аргументацією, зосередження на якісних причинах банкрутства.

В рамках цієї групи можна виділити такі методи:

- балансова зміна;
- теорія кредитного ризику;
- теорія розорення гравця;
- моделі на основі ринкових показників.

Для діагностики ймовірності банкрутства у вітчизняній практиці використовується система коефіцієнтів: коефіцієнт поточної ліквідності (покриття); коефіцієнт забезпеченості власними коштами; коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження свідчить про те, що існує велика кількість методів діагностики ймовірності банкрутства підприємства, що використовується на практиці, але жоден з них не дає стовідсоткового результату, тому для отримання більш точного результату доцільно використовувати одразу декілька методів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ зі змінами і доповненнями // Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Бланк І. Фінансовий менеджмент: навчальний курс / І. Бланк. – 2-ге вид. – К. : Ельга ; Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
3. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [М. Болюх, В. Бурчевський, М. Горбаток та ін.]; за ред. М. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Жучкова І. Особливості системи мотивації банківського персоналу в Україні / І. Жучкова, В. Федюрко // Финансовые риски. – 2001. – № 2. – С. 75–78.
5. Костіна О. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. Костіна, О. Майборода // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2012. – № 4. – С. 91–97.

6. Лепейко Т. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т. Лепейко, Т. Доценко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № (10).

7. Лігоненко Л. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

8. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій : затверджена Наказом агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 р. № 81 ; зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 серпня 1997 р. за № 288/2092 // Офіційний вісник України. – 1997. – № 32.

9. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : затверджена Наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001 р. № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/html.

10. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / [А. Штангрет, В. Шляхетко, О. Волович, І. Зубрей]. – К. : Знання, 2012. – 374 с.

UDC 338.486.2

The development of framework for assortment policy on the tourism services market in Ukraine

Kozubova N.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The paper provides results of comparative analysis of the level of tourism activity in world and Ukraine based on official statistics. The author has made the proposals related to the ways of enhancing marketing of tour operators and travel agencies. The paper grounds proposed approaches to the identification and accurate formulation of company's assortment policy on the tourism services.

Keywords: tourism, marketing, management, assortment policy, efficiency.

Козубова Н.В. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОЇ БАЗИ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті представлені результати порівняльного аналізу рівня туристичної активності в світі і Україні на основі офіційних статистичних джерел. Автором розроблені пропозиції щодо шляхів підвищення ефективності маркетингу туроператорів і туристичних агентств. У статті запропоновані підходи до розробки та ідентифікації асортиментної політики в сфері туристичних послуг.

Ключові слова: туризм, маркетинг, менеджмент, асортиментна політика, ефективність.

Козубова Н.В. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РИНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ

В статье представлены результаты сравнительного анализа уровня туристической активности в мире и Украине на основе официальных статистических источников. Автором разработаны предложения относительно путей повышения эффективности маркетинга туроператоров и туристических агентств. В статье предложены подходы к разработке и идентификации асортиментной политики в сфере туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, маркетинг, менеджмент, асортиментная политика, эффективность.

Problem grounding. Tourism continues to be one of the best positioned economic sectors to drive inclusive socioeconomic growth, provide sustainable livelihoods, foster peace and understanding and help to protect our environment. However, the sector is facing several major challenges as safety and security concerns and the temptation to build new barriers to travel; the technological revolution; and charting a course toward sustainable development.

The development of tourism services market in Ukraine brings a huge amount of problems, practical solution which is very difficult because of the lack of appropriate theoretical developments. One of the most urgent problems at this stage is the problem of formation of travel agencies assortment policy to increase tourism demand and attractiveness of Ukraine in international tourism flows.

Practice shows, that the assortment policy of travel companies is formed haphazardly and inefficiently. In the absence of an effective policy product structure under the influence of various environmental factors tends not meet the demand of customers adequately. As a result,

travel companies face reduced level of customer service, reduced the number and volume of turnover, worse performance of the company. Only through optimal assortment policy developed on the basis of marketing, the company can function effectively.

Analysis of recent researches and publications. This problem in developed market economies have been paid much attention. So today's scientific researches should be based on the findings of renowned foreign authors like Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong [1], Chandler A. D. [2] Steiner G. [3]. However scholars mainly depict fundamentals of product policy and rarely reveal accurate issues of concrete business. So the level of theoretical elaboration of problem of product police development for the specific areas such as travel activities still is insufficient. This determines the relevance, and therefore, the objective need for further development of theoretical and methodological foundations and development of practical recommendations for the management of product policy in the travel business.

The aim of the paper is to develop and justify progressive elements of product policy for business entities in Ukraine travel market.

Main findings. World outbound tourism spending dynamic is very encouraging. International tourist arrivals in 2016 grew for the seventh consecutive year to reach 1.235 million, a sequence of uninterrupted growth not recorded since the 1960s (figure 1). As reports UNWTO Secretary-General, people continue to have a strong appetite for travel and this benefits many countries all around the world, translating into economic growth, job creation and opportunities for development [4].

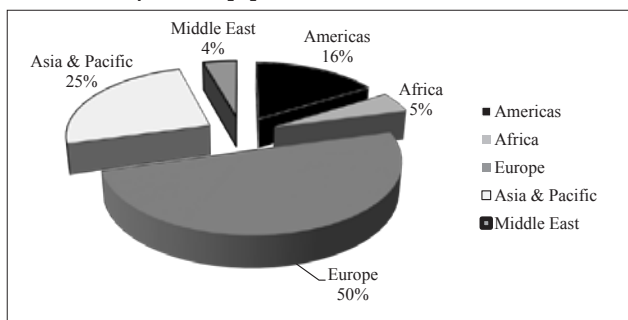


Figure 1. Structure of international tourist arrivals in 2016

The strongest growth was recorded in the Africa and Asia and the Pacific regions. In 2016 expenditure from major outbound markets reflect increasing demand for international tourism across the world, as reported in the latest UNWTO World Tourism Barometer [5]. China continued to lead international outbound tourism. With a 12% increase in spending, followed by the United States, Germany, the United Kingdom and France as top five spenders (table 1).

Among the largest 50 source markets, there were countries that recorded significant growth in spending in 2016: Vietnam (+28%), Argentina (+26%), Egypt (+19%), Spain (+17%), India (+16%), Israel and Ukraine (both +12%).

The conducted analysis of Ukraine travel market revealed that along with the increase of

inbound and outbound tourists (figure 2), revenues of Ukraine travel companies significantly increased from UAH 4,797,731 thousand in 2015 to UAH 11,522,520 thousand in 2016 [6], operational income grew in 8,4 times and reached UAH 2,378,460 thousand.



Figure 2. Inbound and outbound tourists flows in Ukraine [6]

The State statistic service of Ukraine reports [6] that the network of tourist business as legal entities as individual entrepreneurs in 2016 amounted to 3506 business units, up 324 units more than in 2015. The most numerous category in the structure of tourist activities network is travel agents, that totals to 80% of business units. The number of tourists – citizens of Ukraine, served by tourist business units during the year of 2016 was more than 2.5 million people, foreign tourists – 35 thousand people (in 2015 respectively 2.0 million and 15 thousand). For the vast majority of tourists (85%) the main purpose of the trip was leisure and recreation (figure 3). Most visitors (77%) preferred hotels, foreigners amounted to 13% of hotel guests.

The development of tourism product policy should be based on common definitions and contain special techniques to catch tourism market peculiarities. So, we assume that, the range of products is a set of species, varieties and cultivars, united on some basis [7]. There are industrial and commercial range of products. Product

Table 1

World's top tourist destinations and tourism spenders in 2016 [5]

Country	Number of international tourist arrivals, mln	Country	Amount of international tourism expenditures, US\$ bln
France	84,5	China	261
USA	77,5	USA	122
Spain	68,5	Germany	81
China	56,9	UK	64
Italy	50,7	France	41

range is range of goods produced by industrial and agricultural agencies. Typically, producers produce a narrow range of products, allowing them to introduce advanced production technology, improve product range, improve their quality.

The trading range is a range of goods to be sold in the retail trade network. It includes a range of products manufactured by many companies, and is divided into two product categories: food and non-food products.

Each of the sectors is divided into product groups, which include products that combine a number of features:

1. Uniformity of raw materials (metal products, leather, glass, etc.);
2. Consumer (sports, business, clothing, etc.);
3. Degree of difficulty range [8].

An important feature is the classification of particular properties. So, given the limited terms

of implementation, the need for special modes of storage products are divided into perishable and non-perishable.

Commodity groups are divided into commodity subgroups, which include similar goods. Each subgroup consists of products of different kinds. Given division of products into groups, subgroups and types usually distinguishes group and intra group (expanded) range of products. Group portfolio is a list of product groups. Intra (detailed) range is a range of group detail on specific types and varieties of products.

These two concepts, in turn, are closely associated with the concept of breadth and depth range. This latitude range of products is determined by the number of product groups; and depth – by the number of product varieties within the product group. The more goods of different

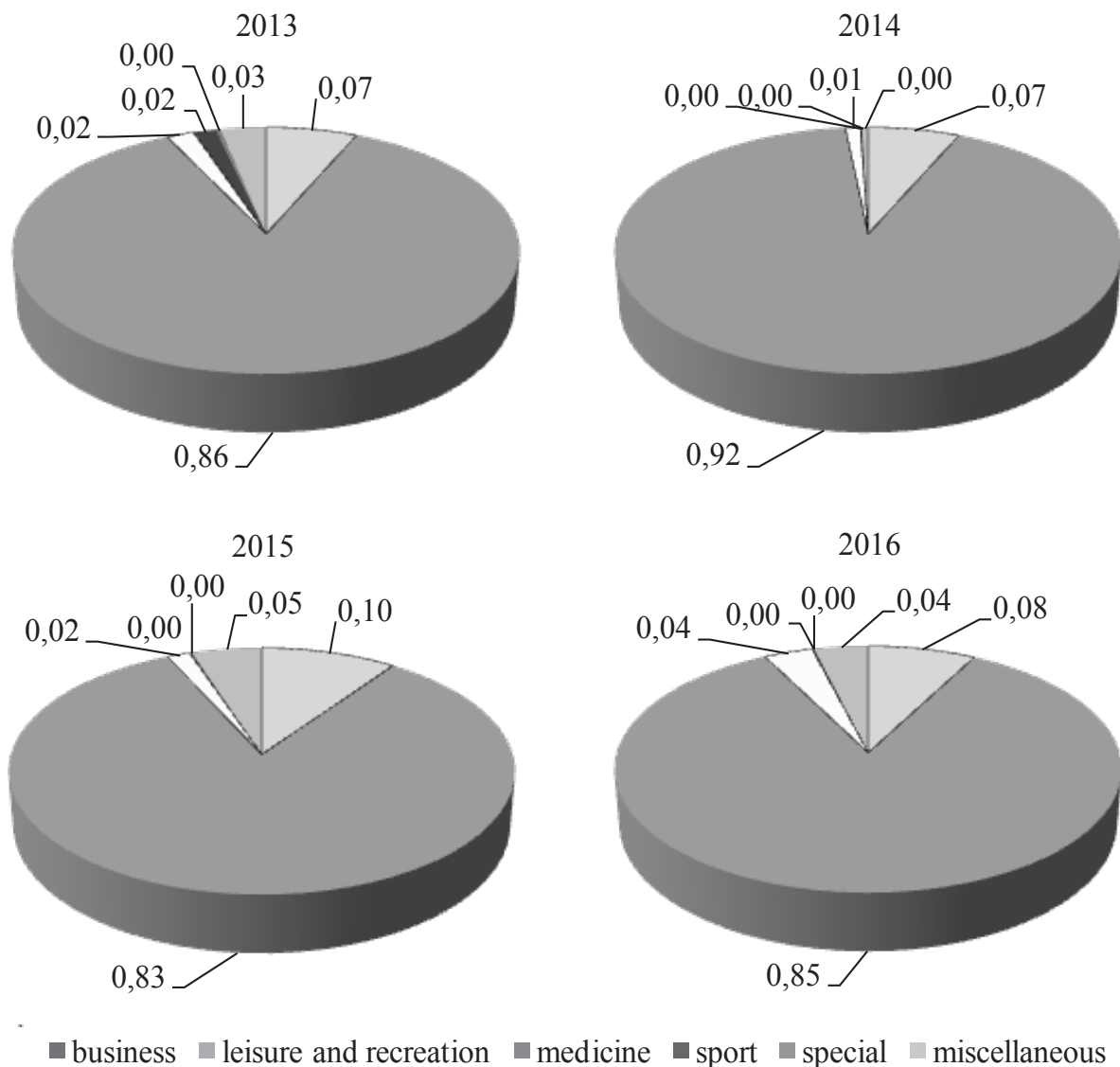


Figure 3. Structure of tourists flow by the trip purpose [6]

items in this product group, the range is deeper and the more different product categories in the store, the range is wider.

By the frequency of demand products are divided into three groups:

- everyday – most often purchased goods;
- periodic demand – goods purchase are carried out periodically;
- unusual demand – durable goods, whose service usually exceeds five years.

In addition, a group of seasonal items, whose implementation is carried out in certain periods (seasons) of year.

Goods purchase can be stable (stable) or subjected to some (including sudden) fluctuations. Given this, products are divided into the following groups: stable demand; products, demand for which is prone to sharp fluctuations; strongly worded demand; alternative demand; pulse demand.

Product range formation is the process of selection of groups, types and varieties of products in accordance with demand. Product range formation is carried out continuously at all levels of the goods movement – from production to consumption. A necessary condition for efficient business is an optimal range of products for travel companies. Therefore, correct, scientifically substantiated product range formation is an important function of commercial service of travel businesses.

Travel company may form product range based on assortment sheet. An assortment tour sheet describes group structure and intergroup range of products. Thus for each defined product travel agency may offer range of tours for travelers. Assortment tour sheet should be composed by two steps.

In the first phase company may establish the range of products. The basis for its definition is marketing research in the target market, conducted by travel agencies.

In the second phase company may calculate the number of varieties of each type of product, so assortment list is determined by the number of varieties of goods required due to the demands of travelers.

Developed assortment lists of travel companies products should be adjusted to reflect changes in consumer demand, social and political factors in tourism destinations, production policy of major travel and transport companies and other factors.

The main purpose of creating the required assortment lists for travel agencies is control of the completeness and stability range of tours

in accordance with conducted agreements with tour operators.

To contribute to an assortment lists in the travel business of sufficient and stable range, travel agency must regularly monitor whether for all products included in the assortment list contracts with tour operators are signed. Assortment tour sheet in major depends on company's assortment policy.

The economic concept of "assortment policy" should take essential place in the management of travel company to enable competitiveness and good performance. To develop scientifically grounded assortment policy of tourism business unit manager may consider the notion of "politics" as general line for decision making. Generally it is formulated at the level of senior management of the company for a long period and designated to preserve the sustainability of goals and mission and to prevent the adoption decisions that do not meet the requirements of long terms goals. According to B. Berman and Jh. Evans [9], assortment policy is the policy of defining the product range of goods sold and services rendered with accordance to company's capabilities, opportunities, suppliers and partners, market demand, risk, seasonal demand conditions and price trends, etc.

S. Garkavenko argues, that assortment policy should allow to ground a course of management action. It should provide answers to questions about the product range and management, supporting competitiveness in proper product segments [10]. Assortment policy gains particular sense for travel market as consumers impose requirements to quality of travel services.

Assortment policy is important part of the overall business strategy. Some agencies seek to optimize portfolio by narrowing the breadth and depth reduction. They sell only the most popular and driving commodity groups and within groups – the most popular tours. This policy reduces expenses and accelerate turnover. For example, if tourism manager find that in product group, consisting of 10 tours, only 4 tours give 80% of turnover, it is likely that other 6 tour will be excluded from the assortment range. The logic of this decision is clear: do not invest and work in most of the product groups, which makes only 20% of turnover; better focus on rapid trade turnover.

The decision to narrow the range in this example is quite logical, but it is not the only possible commercial logic. Other agencies, by contrast, will certainly deal with all 10 names of tours. These are agencies that announce their

tour range as wide and extremely deep, almost exhaustive range.

The breadth and depth of the range must be selected on the basis of common goals and objectives, which poses a travel agency, and, of course, benefits consumers.

Problems with balance range are more complicated. The modern trend is selling all products "under one roof", so often managers do not have to think about whether this product or product group meet general focus range, and whether they can be sold profitably. Business performance can be enhanced not only the exclusion of product range, but also the addition of new products.

It should be noted that the profitability of trading a particular tour should not be interpreted too narrowly – as commission only or the difference between the sale price and its purchase costs. A wider view on profitability can be expressed as: does trading of this tour increase the profitability of agency as a whole, if it is decided to include (or not include) in this product range? In many cases the decision on the breadth, depth and consistency range managers founded on such a broad and reasonable approach.

In practice, the concept does not always yield the total playing its proper role in matters related to the range. Often the decision to include a range or revocation of a product leaders take based on habit or tradition, imitation competitors, or simply based on intuition. But the decision about the range should not be based only on profitability, profitability as the only criterion; such decisions should be the result of a comprehensive review and analysis.

Assortment management is an activity aimed at bringing the range with the requirements of its rationality. The main controls is to establish requirements for the rational range, determining product policy organization. Requirements rationality range vary depending on market conditions (solvency of the buyer, socio-economic, socio-cultural, legal characteristics of environmental organizations).

The purpose product range – the most complete satisfaction of consumer demand. There are general and specific factors shaping range. General factors that influence the formation of industrial and commercial range, there is a demand and profitability. Special factors in the formation of the industrial range is raw material and technical base of production, scientific and technological progress.

Rational portfolio of products – a major factor in the competitiveness of agencies in the pres-

ence of a large number of manufacturers and sellers of similar goods. It is formed by the selection of species, varieties, brands of products other than novelty modification level of quality, price, terms of demand, typology of consumers (consumer segment group).

Assortment policy is aimed at building an optimal structure of assortment, price policy. It is based on consumer requirements for certain groups of customers (segments) and the need for efficient use of financial resources.

Achieving compliance range is based on demand of planning and forecasting. Manager should take into account, on the one hand, the market a new product range, on the other hand – the nature of demand. The projections should reflect the structure of demand for products based functional effect, price, type and brand sizes.

Work on the product range is complicated by the following factors:

- large latitude range of goods;
- the need to take into account legal requirements of compulsory servise range;
- the inability to accurately calculate the real needs of the population;

Therefore, forecasting and assortment planning can only be short-term.

Formation range can be made by different methods and approaches depending on the scale of sales, properties of goods, commercial and social objectives and challenges facing the company.

If there are a large number of proposals from tour operators products assortment can be formed the most famous brands. Sales only major brands guaranteeing sales volumes, cost savings to stimulate demand, but requires a flexible pricing policy, as many competitors, which reduces profits.

The range of products can be formed with lesser-known brands, providing a low level of competition in this market segment, allows maintaining high profits at low retail prices, but creates the need for financial costs to attract customers and stimulate sales. You can select the following key areas of product range catalog.

Reduced range – quantitative and qualitative change in the range of low-cost, low-quality goods that are not in demand by consumers. The reasons for the reduction range may fall in demand, the lack of proposals losses or low profitability in the production or sale of certain goods.

Expanding the range – the quantitative and qualitative changes basket of goods due to

increase in breadth, fullness and novelty product quality. The reasons that contribute to the expansion of the range, is to increase the supply and demand, high profitability and the sale of goods, the introduction of new products.

Deepening range – quantitative and qualitative change in the range of products through the development and supply of new brands or modification. The reason for choosing this area is the high saturation of the market, the desire to reduce the risk of release of goods at low novelty presence known in demand brands, lack of organization to produce new types of products.

Update range – quantitative and qualitative changes in the state set of goods, characterized by increase in novelty.

Improving the range – the quantitative and qualitative changes set of products to improve rational range.

The optimal product portfolio is one of the main components of marketing, which directly affects the sales activities, it is important to achieve competitiveness in the market.

Actively developing large tour operators who have significant financial resources and can afford to experiment on assortment block: enter a range of new products in large volume to work with producers of "unnecessary" tours and, guided by its own network sales statistics, generate assortment matrix to open new outlets.

For example, some national retailers form the portfolio as follows: as a basic range of new distribution network set list of items suitable for parameters store the most balanced assortment – "reference" trading network in which according to the standards periodically works on the introduction of new products.

Added to the basic range of positions as, most sold and found the statistics in the trading network as a whole is checked that all the items on the list include the mandatory range, this range adapted to store commercial equipment features and calculations. Consideration of the range in terms of its presence in products of different price range is important in acute competition to keep all classes of customers, answering their income and personal preferences.

An important task – working range ordered structure. In order to determine the optimal ratio of different product groups that are part count in a certain category, overseas businessmen wastes BCG matrix and ABC-analysis.

The classic tool aimed at studying the structure of the range – a "ABC-analysis." This method is used to analyze the effectiveness of the imple-

mentation of various product groups and comparing the efficiency of individual products within a product line. If the analysis of the depth of trading range, which contains 20 items, the first four give 80% of sales, the next four – provide 10% and all other accounts for the remaining 10%, it is fairly typical pattern.

The strategic goals of assortment management can be described as follows:

- maximum satisfaction of all target groups of consumers while increasing the efficiency of interaction between business units on travel service market;
- formation of trading range that will provide a competitive advantage for the company and on this basis will maximize profits in the long term;
- retaining a share on the consumer market and moving into other market segments;
- forming a certain image of the company and ensuring a high level of customer service;
- strengthen the financial position of the company;
- increasing the market value of the company and so on.

Tactical objectives of assortment management, in our opinion, are:

- the formation of the current and future product policy, respectively on the demand of consumers;
- forming a specific range corresponding to the parameters of chosen niche and consumer characteristics;
- the establishment of areas to expand the range to meet the needs that change;
- improvement relationships with other business units on travel service market;
- ensure sufficient breadth, depth and stability of tour range;
- ensuring a balance in cash flows;
- regulation size and structure of advances and acceleration of cash turnover;
- ensuring growth in sales and profits;
- keeping maintenance costs to a minimum;
- optimization of structure of sources covering goods with a view to ensuring the financial viability;
- risk management.

Efficient operational assortment management can be performed on the following objectives:

- forming a basic range considering the complexity of consumption;
- the distribution of certain groups and sub-groups in terms of consumer goods complexes;
- updating and adjustment of tour range;
- organization of economic relations, monitoring their implementation;

– organization of advertising and information on the range;

– the rational use of merchandising and promotion;

Conclusion. Thus, we may conclude that assortment policy must be based on an integrated approach and provide some action for the appropriate guidelines. So assortment policy of business unit on travel service market may be based on the following principles:

– adequacy, providing a regulatory nature of product policy of the company in general. Indeed, assortment policy establishes a link between the demands of the market on the one hand and opportunities of companies – on the other. But this is only "outside" of principle. Its "inner" part covers business capacity of tour operator. Based on direct and closed loop feedback assortment policy regulates the development of the whole business, constantly compare its ability with consumer request and market dynamics;

– flexibility of assortment policy, which includes complex solutions for revealing busi-

ness opportunities. If the assortment policy will not be fully open to new ideas and methods, it will turn into something inviolable and will not stimulate the development of the company. Based on this principle, it should be noted that company may focus on the consumer market;

– synergy in marketing decisions; this means that the nomenclature of tours must be intrinsically linked and some types of products and services should complement each other;

– coordination and complexity. The complex nature of product policy means that the system measures and approaches to assortment management should focus on the formation of competitive assortment model to ensure strong position on the market.

Well-grounded assortment policy enables achievement of long term goals of travel agencies and tour operators, links together country-components of commercial strategy and enhance efficiency of business on national and world travel service market.

REFERENCES:

1. Kotler Ph., Principles of Marketing / Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong. – London : Prentice Hall International, 1998. – 806 p.
2. Chandler A. D. Strategy and Structure / A. D. Chandler. – Washington : Cambridge, 1962. – 564 p.
3. Steiner G. Management Policy and Strategy / G. Steiner, J. Miner. – New York : Macmillan, 1977. – 158 p.
4. UNWTO press release [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://media.unwto.org/press-release/2017-04-12/chinese-tourists-spent-12-more-travelling-abroad-2016>.
5. UNWTO 2016 annual report [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf.
6. Туристична діяльність в Україні: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Прокопішина О. В. Механізми управління інноваційними структурами ринку туристичних послуг / О. В. Прокопішина // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 14-16 січня 2015 р.) – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 556–557.
8. Прокопішина О. В., Козубова Н. В. Організаційне забезпечення внутрішнього туристичного потоку на основі раціонального використання туристично-рекреаційних ресурсів України / О. В. Прокопішина, Н. В. Козубова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 12. – С. 68–74.
9. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход /Б. Берман, Дж. Эванс; пер. с англ. – М. Академия, 2013. – 1183 с.
10. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2012. – 712 с.

Методичні підходи до оцінки дієвості управління виробничою потужністю у системі забезпечення економічної безпеки підприємства

Коленда Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті з'ясовано сутність виробничої потужності підприємства. Запропоновано підхід до оцінки дієвості управління виробничою потужністю підприємства, який передбачає: дослідження чинників впливу на величину виробничої потужності та ефективність її використання; оцінку ефективності використання виробничих потужностей та виявлення залежностей між показниками рівня виробничої потужності і результуючими показниками діяльності підприємства та рівнем його економічної безпеки.

Ключові слова: потужність, виробничу потужність, виробничу програму, вузьке місце, операційний процес, економічна безпека.

Коленда Н.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЙСТВЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена сущность производственной мощности предприятия. Предложен подход к оценке действенности управления производственной мощностью предприятия, предусматривающий: исследование факторов влияния на значение производственной мощности и эффективность ее использования; оценку эффективности использования производственных мощностей и выявление зависимостей между показателями уровня производственной мощности и результирующими показателями деятельности предприятия и уровнем его экономической безопасности.

Ключевые слова: мощность, производственная мощность, производственная программа, узкое место, операционный процесс, экономическая безопасность.

Kolenda N.V. THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT OF PRODUCTION CAPACITY IN THE SYSTEM OF PROVIDING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

The essence of the production capacity of enterprise are considered in the article. The approach to estimation of effectiveness of the management of production capacity is proposed. The approach includes: study factors of influence on the value of production capacity and efficiency of its use; evaluation of the effectiveness employment of industrial capacity and identify dependencies between indicators of production capacity and the resulting indicators of the company and its level of economic security.

Keywords: capacity, production capacity, production program, bottlenecks, operating process, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема визначення виробничої потужності підприємства є однією з ключових у системі оперативного управління і посідає важливу позицію у широкому діапазоні управлінських рішень, пов'язаних як із діагностикою сучасного економічного стану суб'єкта господарювання, так і стратегічними напрямками майбутнього розвитку. Управління виробничою потужністю націлене на забезпечення оптимального рівня її використання, зменшення непродуктивних витрат, збільшення обсягів виробництва та зменшення трудомісткості. Досягнення цих результатів, своєю чергою, сприятиме зростанню рівня економічної безпеки підприєм-

ства, передусім, через підвищення одного з її складників – виробничого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у дослідження економічної сутності та окремих аспектів управління виробничою потужністю підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: Р. Атаманчук, М. Вахрушина, Г. Гигельс, П. Данилов, Л. Ітін, Є. Ліберман, В. Маврищев, К. Невельська, Й. Петрович, А. Федонін, Т. Фролова, В. Хряпченков, І. Швець, Д. Штефанич, Г. Швиданенко та ін. Незважаючи на те що питання сутності, видів та управління виробничими потужностями розглядають багато науковців, проте підходів до оцінки дієвості цього процесу практично не розроблено.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування підходу до оцінки дієвості управління виробничою потужністю в системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім необхідно зазначити, що тлумачення понять «виробнича потужність» та «економічна безпека» також є неоднозначними в науковій літературі, тому узагальнення напрацювань учених, їх критичний аналіз дали змогу сформувати авторський підхід до змістового наповнення цих понять.

Отже, виробничу потужність підприємства пропонуємо розглядати як показник виробничих можливостей підприємства, який характеризує здатність виготовляти максимально можливий обсяг продукції відповідної якості та визначеної номенклатури за одиницю часу, який відповідав би потребам ринку та забезпечував економічну ефективність за умов оптимального використання обладнання, організованості праці та використання новітніх технологій.

Економічна безпека – це стійкість підприємства до внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатність забезпечувати реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах невизначеності та наявних ризиків [1, с. 221].

Функціонування в умовах ринкових відносин, підвищення рівня інтенсифікації виробництва зумовлюють необхідність більш повного й ефективного використання виробничих потужностей. Це вимагає розроблення відповідної методики, яка б давала змогу оцінити як ефективність використання виробничої потужності, так і дієвість управління нею.

Щодо методичних підходів до оцінки дієвості управління виробничою потужністю підприємства, то аналіз наукової літератури, як уже зазначалося, показує їх практичну відсутність. Учені більше уваги акцентують на розробленні методик чи окремих показників оцінки ефективності використання виробничих потужностей, роблячи акцент на галузевій специфіці.

Отже, узагальнюючи напрацювання вітчизняних та зарубіжних науковців, пропонуємо власний підхід до оцінки дієвості управління виробничою потужністю підприємства. На нашу думку, він повинен компонувати в собі:

– підходи до дослідження чинників впливу на величину виробничої потужності та ефективність її використання, що характеризуватиме дієвість аналітичної роботи у процесі

управління, своєчасність, об'єктивність та повноту врахування впливу цих чинників під час прийняття управлінських рішень;

– підходи до оцінки ефективності використання виробничих потужностей як результуючого показника дієвості управління;

– підходи до виявлення залежностей між показниками рівня виробничої потужності та результуючими показниками діяльності підприємства, а також рівнем його економічної безпеки, які безпосередньо характеризуватимуть дієвість управління.

Оцінка рівня використання виробничих потужностей відіграє важливу роль у системі управління діяльністю підприємства, тому безпосередніми величинами, які характеризуватимуть дієвість управління виробничою потужністю підприємства, є показники ефективності її використання. У підручниках з економіки підприємства та планування діяльності підприємства [2–12] розглянуто низку показників щодо визначення величини виробничої потужності підприємства та ефективності її використання.

М. Романенко вважає, що найоб'єктивнішу аналітичну інформацію про рівень використання виробничих потужностей дає система показників, яка включає три групи:

– показники, які характеризують рівень освоєння проектної та використання середньорічної виробничої потужності підприємства;

– показники, які характеризують використання устаткування в часі та в потужності (коефіцієнти екстенсивної та інтенсивної завантаженості);

– показники використання устаткування та площ у вартісних і натуральних вимірниках [13, с. 47].

Л.П. Шендерівська вважає, що підходи до визначення виробничої потужності можна поділити на три групи:

– за кількістю продукції;

– за вартістю;

– за часом [14, с. 133].

Ми пропонуємо оцінку дієвості управління виробничою потужністю підприємства здійснювати на основі розрахунку таких груп показників (рис. 1):

– показників загальної величини виробничої потужності;

– загальних показників ефективності використання виробничої потужності, які включають комплексні показники, показники ефективності використання обладнання, виробничих площ;

– опосередкованих показників ефективності використання виробничої потужності, які відображають рівень освоєння потужностей працівниками та їх вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства та рівень його економічної безпеки.

Отже, першочерговим етапом є визначення величини виробничої потужності підприємства. Виробничу потужність, як правило, визначають у натуральних, умовно натуральних або вартісних показниках. Вимірювання виробничої потужності в натуральних величинах доцільне тільки на вузькоспеціалізованих підприємствах, що випускають однорідну продукцію.

За широких номенклатури та асортименту продукції спорідненого призначення використовуються умовно натуральні показники. Вартісними показниками оцінюють виробничу потужність для порівняння її економічної ефективності та визначення обсягів реалізованої, товарної і валової продукції.

Загальна величина виробничої потужності ($ВП_{заг}$) може бути визначена за формулами:

$$ВП_i = \frac{\Phi PC_i \cdot N_{обл.i}}{\tau}, \quad (1)$$

$$ВП_i = \Phi PC_i \cdot N_{обл.i} \cdot \Pi_i, \quad (2)$$

де $ВП_i$ – виробничу потужність i -ї групи обладнання;

ΦPC_i – плановий фонд робочого часу одиниці i -ї групи обладнання, год.;

$N_{обл.i}$ – кількість обладнання i -ї групи;

τ – станомісткість виготовлення одиниці продукції, н.-год.;

Π_i – продуктивність i -ї групи обладнання за годину.

Балансова величина виробничої потужності відображає зміни її величини, що відбувалися протягом досліджуваного періоду, здебільшого року, під впливом різних чинників і визначається за формулою:

$$ВП_{бал} = ВП_n \pm ВП_{\Delta якiсн} \pm ВП_{\Delta оф} \pm ВП_{\Delta в} - ВП_{\Delta вив}, \quad (3)$$

де $ВП_{бал}$ – величина балансової виробничої потужності підприємства;

$ВП_n$ – виробничу потужність на початок року;

$ВП_{\Delta якiсн}$ – зміна виробничої потужності за рахунок інтенсивних заходів;

Показники виробничої потужності підприємства



Рис. 1. Система показників оцінки використання виробничої потужності підприємства

Джерело: розроблено автором

$ВП_{\Delta OF}$ – приріст виробничої потужності за рахунок введення в експлуатацію нових об'єктів чи реконструкції наявних;

$ВП_{\Delta B}$ – зміна виробничої потужності за рахунок зміни профілю виробництва (зокрема, номенклатури й асортименту продукції);

$ВП_{\Delta BB}$ – зниження виробничої потужності за рахунок виведення з експлуатації основних фондів.

Середньорічна величина виробничої потужності обчислюється за формулою:

$$ВП_{cp} = ВП_n + ВП_{\Delta BB} \frac{t_1}{12} - ВП_{\Delta BB} \frac{t_2}{12}, \quad (4)$$

де $ВП_{cp}$ – середньорічна величина виробничої потужності;

$ВП_{\Delta BB}$ – обсяг уведених в експлуатацію нових виробничих потужностей чи розширення наявних;

t_1 – кількість повних місяців роботи введених потужностей;

t_2 – кількість повних місяців, коли виведені з експлуатації потужності не працювали.

Щодо методики розрахунку інших показників, які характеризуватимуть загальні та опосередковані показники ефективності використання виробничої потужності, то вони є загальновідомими, тому акцентувати увагу на розгляді порядку їх розрахунку в межах цього дослідження вважаємо недоцільним.

На підставі аналізу наявних наукових підходів до визначення виробничої потужності підприємства та її впливу на техніко-економічні показники діяльності підприємства, пропонуємо таке співвідношення, яке характеризуватиме дієвість управління виробничою потужністю підприємства та її вплив на рівень економічної безпеки:

$$\Delta EB \geq \Delta P \geq \Delta B \geq \Delta C \geq \Delta EBП \geq \Delta BП \geq \Delta OF \geq 1, \quad (5)$$

де ΔEB – зміна рівня економічної безпеки підприємства;

ΔP – зміна рівня прибутку підприємства;

ΔB – зміна обсягу виробництва продукції;
 ΔC – зміна величини собівартості продукції;
 $\Delta EBП$ – зміна рівня ефективності використання виробничої потужності підприємства;

$\Delta BП$ – зміна величини виробничої потужності підприємства;

ΔOF – зміни величини основних фондів.

Основним положенням цієї залежності є нарощення виробничої потужності, яке повинно зумовити інтенсивніше зростання обсягів виробництва порівняно з витратами, що, своєю чергою, сприятиме збільшенню рівня прибутковості діяльності підприємства та його економічної безпеки. При цьому зростання величини виробничої потужності підприємства повинно супроводжуватися швидшими темпами зростання обсягів виробництва. За недотримання цієї умови зменшується ефективність використання виробничої потужності.

Висновки з цього дослідження. Отже, розроблена методика може слугувати основою для оцінки дієвості управління виробничою потужністю підприємства та її впливу на рівень економічної безпеки.

Проведене дослідження можемо вважати таким, що містить наукову новизну, яка полягає в удосконаленні методичних підходів до оцінки виробничої потужності підприємства, які на відміну від наявних дають змогу оцінити дієвість управління та його вплив на рівень економічної безпеки. Дослідження має й прикладне значення, оскільки на основі проведеної оцінки за запропонованою методикою можна отримати інформацію, яка дасть змогу обґрунтувати та правильно встановити черговість проведення заходів щодо підвищення ефективності використання виробничої потужності, розширення «вузьких місць» і нарощення її величини.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коленда Н.В. Поняття економічної безпеки підприємства / Н.В. Коленда, В.А. Чурін // Теорія і практика менеджменту : матеріали Міжн. наук.-практ. конференції (19 травня 2016 р.) / Відп. ред. проф. Л.М. Черчик. – Луцьк, 2016. – 434 с. – С. 219–221.
2. Цигиліук І.І. Аналіз ефективності використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів у підприємницькій діяльності / І.І. Цигиліук, С.О. Кропельницька, М.М. Білий // Актуал. пробл. економіки. – 2004. – № 5. – С. 110–120.
3. Мельник Л.Г. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 632 с.
4. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємства : [навч. посіб.] / Й.М. Петрович. – К. : Знання, 2002. – 405 с.
5. Подкропивний С.Ф. Економіка підприємства : [підручник] / С.Ф. Подкропивний ; вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

6. Руденко А.И. Экономика предприятия : [учебник для экономических вузов] / А.И. Руденко. – Минск, 1995.
7. Склярєнко В.К. Экономика предприятия : [конспект лекцій] / В.К. Склярєнко, В.М. Прудников. – М. : ИнфаМ, 2001. – 208 с.
8. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.М.Тарасюк, Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2003. – 432 с.
9. Хрипач В.Я. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / В.Я. Хрипач. – Минск, 1997. – 351 с.
10. Шегда А.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2005. – 431 с.
11. Планування діяльності підприємства : [опорний конспект лекцій] / Н.Г. Грядунова, О.В. Пахлова, І.В. Тісагдію, А.В. Семенькова. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2013. – 56 с.
12. Планування діяльності підприємства : [конспект лекцій] / Укл. О.Ю. Древаль. – Суми : СумДУ, 2012. – 146 с.
13. Романенко М.А. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / М.А. Романенко // Держава і регіони. – 2010. – № 3. – С. 318–321.
14. Шендерівська Л.П. Використання виробничої потужності на поліграфічних підприємствах / Л.П. Шендерівська, О.Ю. Аладьєва // Технологія і техніка друкарства. – 2011. – Вип. 2. – С. 130–137.

УДК 332.3:63

Пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору економіки

Кононенко Ж.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Сокил В.О.

студент
Полтавської державної аграрної академії

У статті розглянуто питання пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектора економіки в сучасних умовах. Вивчено питання забезпеченості підприємства, його стабільності та фінансової стійкості як єдиної економічної системи. Обґрунтовано шляхи підвищення економічної стабільності сільськогосподарських товаровиробників. Проаналізовано систему статистичних показників виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції в країні. Пріоритетним завданням вибрано знаходження напрямку розвитку сільського господарства за допомогою аналізу рентабельності, продуктивності праці та випуску валової продукції за досліджуваний період.

Ключові слова: аграрний сектор, сільське господарство, валова продукція, рентабельність, продуктивність праці, ресурсний потенціал.

Кононенко Ж.А., Сокил В.А. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены вопросы приоритетных направлений развития аграрного сектора экономики в современных условиях. Изучены вопросы обеспеченности предприятия, его стабильности и финансовой устойчивости как единой экономической системы. Обоснованы пути повышения экономической стабильности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Проанализирована система статистических показателей производства и реализации сельскохозяйственной продукции в стране. Приоритетным заданием выбрано поиск направления развития сельского хозяйства с помощью анализа рентабельности, производительности труда и выпуска валовой продукции за исследуемый период.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельское хозяйство, валовая продукция, рентабельность, продуктивность труда, ресурсный потенциал.

Kononenko Z.A., Sokil V.O. THE PROCESS OF INTENSIFICATION AND EFFICIENCY LAND USE

The article examines priority areas of the agricultural sector in modern conditions. The questions of material well-being of enterprise are studied, his stability and financial firmness as a single economic system. The importance of improve the sustainability of agricultural producers. The system of statistical indexes of production and realization of agricultural produce is analysed in a country. Foreground job is choose the search of direction of development of agriculture by means of analysis profitability, labour and producing of gross products productivity for investigated period.

Keywords: agrarian sector, agriculture, gross output, profitability, productivity, resource potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрний сектор є одним із найбільш пріоритетних та перспективних векторів розвитку економіки держави. Сільськогосподарський потенціал нашої держави має можливість бути підґрунтям для зміцнення економічної ситуації країни. Для раціоналізації використання ресурсного потенціалу аграрного сектору першочергово визначають пріоритетні напрями розвитку. Для цього необхідно застосувати вже отриманий досвід ведення сільського господарства та статистичну систему показників виробництва та

реалізації сільськогосподарської продукції в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над питанням визначення найбільш економічно вигідних напрямів сільськогосподарського виробництва працюють майже всі науковці, що займаються проблемами вивчення аграрного сектору країни, а саме: Н.П. Дуброва, В.І. Кравець, О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко, О.В. Ковальова, Ю.О. Ярмоленко, Н.М. Коробова, В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий, А.Т. Опря, О.А. Томашевська, Л.М. Демиденко та ін.

Незважаючи на чималу кількість наукових робіт, присвячених визначенню ефективності використання аграрного потенціалу держави, та їх вагому практичну цінність, обрана сфера дослідження залишається актуальною, оскільки статистичні показники щорічно оновлюються, відповідно, питання потрібно досліджувати в динаміці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в знаходженні пріоритетного напрямку розвитку сільського господарства за допомогою аналізу рентабельності, продуктивності праці та випуску валової продукції за досліджуваний період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність питання забезпеченості підприємства, його стабільності та фінансової стійкості є очевидним для будь-якої соціально-економічної системи. Розвинуті чи трансформаційні національні господарства завжди вирішують дилему ефективного використання ресурсів, адже забезпеченість виконує роль дієвого стимулятора економічного розвитку. У національній економіці сільське господарство продовжує займати винятково важливе місце, тому визначає соціально-економічну ситуацію та продовольчу забезпеченість держави. Український аграрний сектор із великим потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, може сприяти розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір, а отже, зростанню доходів задіяного в аграрній економіці сільського населення, кількість якого становить понад третину всього населення країни, а також забезпечити мультиплікативний ефект розвитку інших галузей національної економіки [9].

Варто відзначити, що аграрний сектор має певні особливості, які залежать передусім від попиту та пропозиції на продукти харчування і рівня оборотного капіталу. Саме через це сільське господарство знаходиться в нерівних умовах господарювання відносно інших галузей господарювання. Така ситуація призводить до більшої збитковості аграрних підприємств як наслідок постійного підвищення цін на продукцію сільського господарства.

Одним із найбільш гострих питань оцінки стану аграрного сектору країни є те, що значна частина економіки знаходиться «в тіні», тому показники статистичної та фінансової звітності не завжди відображають реальні дані на підприємствах. Таке явище зумовлено тим, що з боку держави немає належ-

ної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції. Звісно, у цьому напрямі регулярно вводяться нові законопроекти та виділяється певна частка бюджету на розвиток аграрного сектору, але враховуючи величину потенціалу розвитку сільського господарства держави цих зусиль недостатньо, відповідно, постає гостра необхідність у докорінному реформуванні даної галузі.

У наукових працях неодноразово проводився аналіз сучасної технологічної бази аграрного сектору нашої держави, вносились пропозиції щодо покращення та усунення її недоліків, пошуку джерел фінансування, розроблення новітніх методів автоматизації сільського господарства. Усе це націлено на отримання якомога більшої економічної вигоди. Але наше дослідження спрямовано передусім на визначення основних напрямів удосконалення та розвитку виробництва.

В основу стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва покладено інтенсифікацію, основним фактором якої є підвищення використання трудового потенціалу та зростання продуктивності аграрної праці [2, с. 104]. Відповідно, показником в аналізі виробництва сільськогосподарської продукції буде продуктивність праці. Під продуктивністю праці розуміють реалізовану здатність конкретної праці (праці конкретних працівників) в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи [1]. Сутність категорії продуктивності праці окремі дослідники вбачають в тому, що вона одночасно виражає природно-речовий і специфічний суспільний характер продуктивного використання живої праці в процесі історичного розвитку виробництва [10, с. 2].

На рисунку нижче представлено показники продуктивності праці за кожною галуззю сільськогосподарського виробництва за 2009–2015 рр. Дані наведено на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 р. (грн.) в розрахунку, згідно з показниками Державної служби статистики України [8]. Як бачимо з аналізу графіка, продуктивність галузі рослинництва перевищувала результати галузі тваринництва лише до 2012 р. Станом на сьогоднішній день ситуація змінилася в оберненому напрямі.

Стрімке зростання продуктивності праці в останні роки пов'язане з її підвищенням у галузі тваринництва, що є наслідком більш швидкого розвитку концентрації виробництва

на основі його зменшення або повного згорання насамперед у дрібнотоварних виробників [7, с. 15].

На жаль, за останні роки наша держава втратила контроль над показниками продуктивності праці. Темпи її росту в сільському господарстві країни показують некеровану динаміку порівняно з іншими країнами. До того ж відрив у показниках незначний, тому визначити більш ефективну галузь у розрізі показника продуктивності праці неможливо (рис. 1).

Наступним досліджуваним показником є випуск валової продукції та питома вага основних видів сільськогосподарської продукції у загальній масі. Далі подана питома вага середніх показників випуску валової сільськогосподарської продукції за кожним видом за 2009–2015 рр.

Отже, як бачимо, найбільшу питому вагу за 2009–2015 рр. мало виробництво зернових та зернобобових культур – 32% і в середньому становило 67 617,8 млн. грн. (за даними Державної служби статистики України), а серед галузі тваринництва найбільший показник спостерігається у виробництві м'ясної продукції – 17%, або 36 239,8 млн. грн. Найменший показник у цілому мало виробництво цукрових буряків – 3%, або 5 812,1 млн. грн., а серед тваринництва найменшим показником було виробництво яєць – 4%, або 8 374,3 млн. грн.

Останім, але не менш важливим є показник рентабельності виробництва продукції. Рентабельність продукції характеризує прибутковість поточних витрат, вигідність для підприємства виробництва певного виду продукції (рис. 2).

Ресурси, якими володіє підприємство, впливають на рівень цього показника незначною мірою – лише у тій частині собівартості, яка дорівнює амортизації основних засобів і зносу нематеріальних активів, а також витратам на ремонт техніки. Основними чинниками зростання рентабельності продукції є зниження витрат на виробництво і підвищення реалізаційних цін [5].

Аналіз рівня рентабельності виробництва продукції допомагає виявити питання поліпшення структури сільськогосподарського виробництва, його спеціалізації, територіального розміщення, визначити ефективність виробництва тієї чи іншої сільськогосподарської продукції. Крім того, враховуючи низку обставин, існують певні види сільськогосподарської продукції, виробництво яких об'єктивно може бути низькорентабельним

або нерентабельним зовсім, але важливим для суспільства, що, своєю чергою, зумовлює необхідність підтримки сільськогосподарських підприємств.

У галузі сільського господарства розрахунок рентабельності базується на двох основних показниках:

1) чистому доходу (виручці) від реалізації продукції (робіт, послуг) без податку на додану

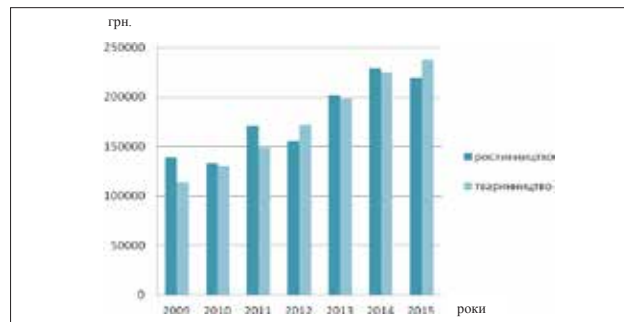


Рис. 1. Продуктивність праці по галузях сільськогосподарського виробництва за 2009–2015 рр.

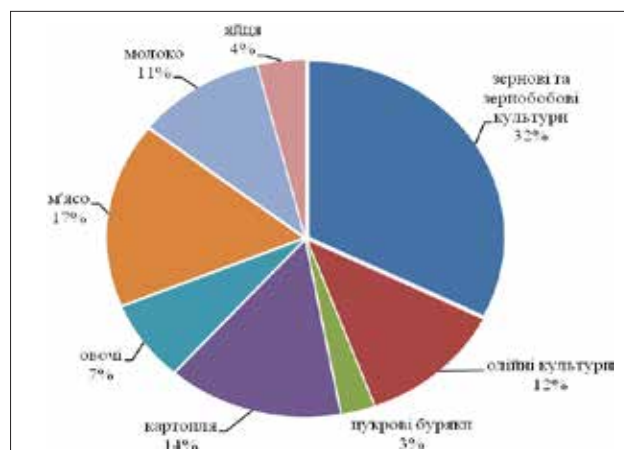


Рис. 2. Питома вага випуску валової продукції за кожним видом у середньому за 2009–2015 рр.

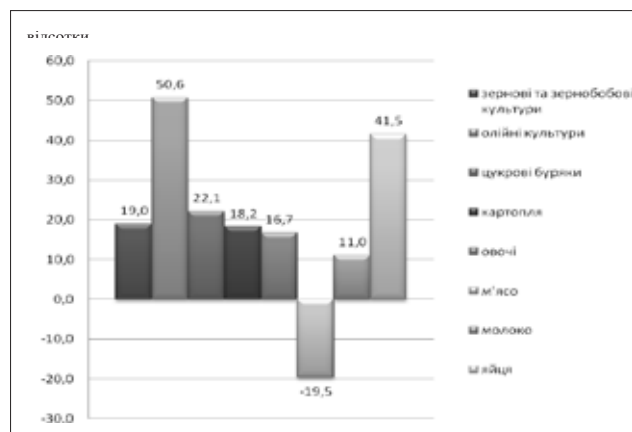


Рис. 3. Середній рівень рентабельності за кожним видом культур за 2009–2015 рр.

вартість, акцизного збору, інших вирахувань, дотацій і доплат;

2) повній собівартості продукції (робіт, послуг).

Якщо чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) є прямим показником, який отримується безпосередньо з даних бухгалтерського обліку підприємств, то показник повної собівартості є розрахунковим показником і визначається підприємствами на своєму рівні [6]. Для знаходження середнього рівня рентабельності за основними видами сільськогосподарської продукції за 2009–2015 рр. використано вже розраховані показники рентабельності Державної служби статистики України рис. 3).

Аналізуючи основні статистичні дані за останні сім років (2009–2015 рр.), можна зробити висновки про те, що найбільш рентабельним видом виробництва сільськогосподарської продукції є вирощування олійних культур, які за весь досліджуваний період мають найвищі і при цьому стабільні показники. Найменш рентабельним видом є виробництво м'яса. Показник є від'ємним на протязі всього досліджуваного періоду, тому для

забезпечення подальшого розвитку цієї галузі потрібно передусім організувати підтримку з боку держави.

Висновки з цього дослідження. У ході проведеного дослідження визначено основні поняття та необхідність удосконалення аграрного сектору. За допомогою порівняння результатів минулих років визначено, що більш висока продуктивність праці спостерігається у галузі тваринництва. Аналіз рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції за 2009–2015 рр. показав, що однозначним лідером за весь досліджуваний період є олійні культури, тому найбільш вигідно вкладати кошти саме у цей вид виробництва. Своєю чергою, аналіз випуску валової продукції за 2009–2015 рр. показує, що все-таки пріоритетним в аграрній промисловості залишається виробництво зернових та зернобобових культур. Перспективним завданням дослідження діяльності сільськогосподарських підприємств у процесі розвитку аграрної сфери є встановлення конкретних шляхів джерел фінансування та визначення їх інструментів, що є найбільш доступними для вітчизняного аграрного сектору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 356 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua>.
2. Гуляева Т.И. Факторы роста производительности труда в сельском хозяйстве / Т.И. Гуляева, Н.А. Мирнова // Вестник ОрелГАУ. – 2006. – № 2–3. – С. 104–108.
3. Демиденко Л.М. Вплив трансакційних витрат на рентабельність сільськогосподарської продукції / Л.М. Демиденко // 36. наук. праць Полтавської державної аграрної академії (економічні науки). – 2012. – Вип. 2(5) – Т. 3. – С. 108–112.
4. Єрмолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / А. Єрмолаєв, І. Клименко, В. Ємець, С. Таран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf>.
5. Костецький Я.І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва / Я.І. Костецький // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2(28). – С. 98–101.
6. Методика розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств : Наказ Державного комітету статистики України від 14.02.2011 № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
7. Олійник Т.І. Формування та ефективне використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... докт. економ. наук : спец. 08.04.00 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / Т.І. Олійник ; Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, 2010. – 35 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року» від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
10. Чорна Р.М. Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі / Р.М. Чорна // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 126–133 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_23_22.pdf.

УДК 338.124.4

Діагностика та управління бізнес-процесами в контексті антикризового управління підприємством

Костіна О.М.

викладач кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено аналізу теоретико-методичних підходів до процесного управління підприємством у контексті реалізації антикризової стратегії. Розглянуто точки зору на визначення поняття, структури та основних видів бізнес-процесів підприємства. Наведено порівняльну характеристику та відмінні особливості десяти найбільш універсальних методів діагностики бізнес-процесів. Проаналізовано етапи діагностичного аналізу та оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств. Досліджено взаємозв'язок антикризового і процесного управління і види антикризових процесних перетворень.

Ключові слова: бізнес-процес, діагностика, процесно-орієнтований підхід, процесні антикризові перетворення.

Костина О.Н. ДИАГНОСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В КОНТЕКСТЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена анализу теоретико-методических подходов к процессному управлению предприятием в контексте реализации антикризисной стратегии. Рассмотрены точки зрения на определение понятия, структуры и основных видов бизнес-процессов предприятия. Приведены сравнительная характеристика и отличительные особенности десяти наиболее универсальных методов диагностики бизнес-процессов. Проанализированы этапы диагностического анализа и оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятий. Исследованы взаимосвязь антикризисного и процессного управления и виды антикризисных процессных превращений.

Ключевые слова: бизнес-процесс, диагностика, процессно-ориентированный подход, процессные антикризисные преобразования.

Kostina O.M. DIAGNOSTICS AND MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN THE CONTEXT OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT

The article is devoted to the analysis of theoretical and methodological approaches to process management of an enterprise in the context of implementing an crisis strategy. Considered the points of view on the definition of the concept, structure and main types of business processes of the enterprise. Given the comparative characteristics and distinctive features of the ten most universal methods of diagnosing business processes. Analyzed the stages of diagnostic analysis and evaluation of the effectiveness of business process management in enterprises. Investigated the interrelation between crisis and process management and types of crisis process of transformations.

Keywords: Business process, diagnostics, process-oriented approach, process crisis transformations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняна практика управління вимагає вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств. Для більшості сучасних підприємств характерні зношеність основних фондів, нестача фінансових ресурсів, використання застарілих технологій, низький рівень менеджменту, що значно гальмує їх розвиток. Нині безперервний моніторинг і вдосконалення бізнес-процесів є одним з основних інструментів підвищення ефективності підприємницької діяльності. Це зумовлено передусім посиленням конкуренції з боку зарубіжних товаровиробників, високою динамічністю розвитку підприємницького

середовища, а також кризовими явищами в економіці. Формування механізму діагностики і вдосконалення бізнес-процесів, що дає змогу в умовах невизначеності адаптувати систему управління до змін у зовнішньому середовищі, забезпечує високу їх ефективність і конкурентоспроможність. Реструктуризація системи управління в рамках процесного підходу дає можливість чітко ідентифікувати проблемні сфери, що ведуть до виникнення кризи, і своєчасно приймати відповідні антикризові заходи. У зв'язку із цим питання діагностики і вдосконалення бізнес-процесів підприємств й підвищення результативності їх діяльності на основі ефективного процесного управління мають особливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція процесного підходу до управління підприємством на основі виокремлення ланцюжка бізнес-процесів, саме визначення бізнес-процесів та їх моделювання знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Питання реінжинірингу бізнес-процесів розглядаються в роботах М. Хаммера, Д. Чампі, Ф. Гуяра, Дж.М. Келлі, М. Робсона, Ф. Уллах, С. Щеннікова, Ю. Тельнова, Л. Оголева, Е. Чернецова, В. Радіковського та ін. Побудові систем процесного підходу і його впровадження в управління організацією, розробленню методик процесного управління присвячено праці В. Рєпіна, В. Єліферова, А. Козлова, Г. Герасимової, В. Єгорова, О. Буч, В. Лелякова, Й. Беккера, Л. Вілкова, В. Таратухина, М. Куглера, М. Роземанн та ін. Методологічна база з моделювання та діагностики бізнес-процесів знайшла відображення в публікаціях Г. Калянова, Н. Абдікеєва, Т. Данько, С. Ідельменова, А. Кисельова, Є. Гончарова, І. Кремльова та ін. Теоретичні та методологічні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів підприємств як одного з основних інструментів антикризового управління розглядаються в роботах зарубіжних учених, серед яких – Л. Бартон, Б. Річардсон, І. Мітрофф, Дж. Мейерс, Р. Хіт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, аналіз наявної теоретичної бази досліджуваної проблеми показує, що методичні та практичні розробки, що стосуються антикризового управління підприємствами на основі діагностики і вдосконалення бізнес-процесів, ще мало вивчені.

Зокрема, не отримали достатнього висвітлення питання застосування такого важливого інструменту антикризового управління, як реструктуризація системи управління організацією на основі процесного підходу та взаємозв'язок антикризового управління з діагностикою і розвитком бізнес-процесів організації. Дана проблема є актуальною для різних галузей виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз теоретико-методичних засад діагностики бізнес-процесів, наукове обґрунтування і розроблення теоретичних рекомендацій щодо антикризового управління підприємствами на основі процесної реструктуризації, що сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термінологія процесного підходу ще до кінця не утвердилася, існує велика кількість визначень або інтерпретацій поняття «бізнес-процес». Найбільш обґрунтованим можна вважати таке визначення, в якому міститься не тільки виконання будь-яких функцій, але обов'язкове досягнення цілей і створення цінності для споживачів. Бізнес-процеси підприємства повинні становити єдину систему, спрямовану не лише на отримання прибутку, а й на задоволення потреб споживачів, створення споживчої цінності виробленого товару. Узагальнення теоретичних розробок у сфері процесного управління дало змогу уточнити зміст поняття «бізнес-процес», під яким розуміється сукупність послідовних технологічно взаємопов'язаних операцій, що використовують на вході планування ресурсів, зумовлених специфікою галузі, організацію дій за

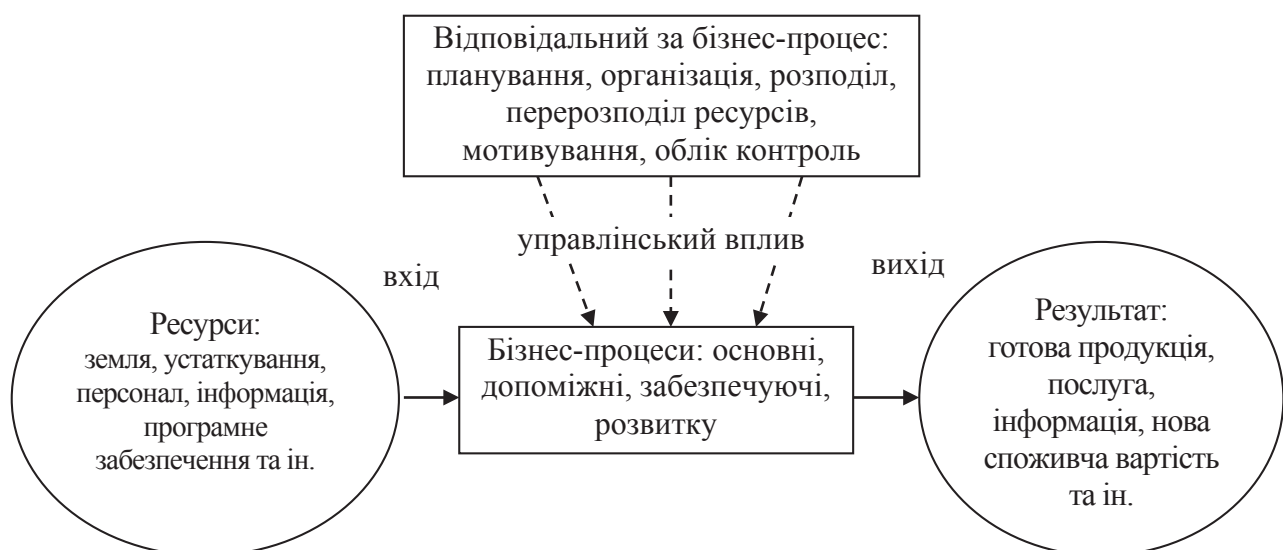


Рис. 1. Структура бізнес-процесу [2]

рішенням завдань, а на виході, застосовуючи принципи контролінгу, створюють продукцію, яка відіграє стратегічну роль у життєзабезпеченні суспільства і представляє цінність для споживачів [1].

Установлено, що бізнес-процесу незалежно від його ролі в ланцюжку створення цінностей підприємства притаманні основні елементи [2]. Будь-який бізнес-процес має власника, відповідального за його виконання, а також такі елементи, як вхід, вихід, ресурси і результати (рис. 1).

Отже, бізнес-процес – це сукупність послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності, у якій за допомогою управлінського впливу і ресурсів входи процесу перетворюються у виходи – результати процесу, що представляють цінність для споживачів. Процесний підхід – це управління компанією на основі бізнес-процесів, які описані, регламентовані, знаходяться на постійному контролі і піддаються коригуванню у разі виявлення помилок виконання або відхилень від результатів.

Діяльність будь-якого підприємства можна представити як сукупність бізнес-процесів виробничого і невиробничого характеру. При цьому не існує будь-якого стандартного переліку бізнес-процесів, тому кожне підприємство повинно розробляти свої власні бізнес-процеси на основі організації активного, стабільного і збалансованого механізму управління. Нині існує безліч типів і видів бізнес-процесів. Як правило, основу для класифікації бізнес-процесів становлять чотири базові категорії [1; 3–5]: основні, допоміжні, забезпечуючі і бізнес-процеси розвитку (табл. 1).

На більшості підприємств спостерігається управління за принципом «так завжди було». Оскільки при цьому відсутній нормальний документообіг, цілі, критерії оцінки, то для того, щоб поміняти щось у процесах, потрібно зрозуміти «як є», щоб зробити «як треба». Основне завдання діагностики – виявити проблеми і відхилення, які є в бізнес-процесах підприємства, і тільки після цього їх змінювати й удосконалювати. Не варто приступати

Таблиця 1

Характеристика основних груп бізнес-процесів підприємства

№ з/п	Групи бізнес-процесів	Характеристика
1	Основні	Процеси, орієнтовані на виробництво продукції або надання послуг, що представляють цінність для клієнта і забезпечують одержання доходу для організації
2	Забезпечуючі	Процеси, які призначені для забезпечення виконання основних бізнес-процесів та функціонування інфраструктури через забезпечення ресурсами всіх бізнес-процесів організації
3	Допоміжні	Процеси, які охоплюють увесь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу та бізнес-системи у цілому
4	Розвитку	Процеси, які забезпечують розвиток або вдосконалення діяльності, що дає змогу створити ланцюг цінності в основному та допоміжних процесах на новому рівні показників, а також націлені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі

Таблиця 2

Показники ефективності бізнес-процесів підприємств

№ з/п	Джерело	Показники
1	[3]	Показники процесу; показники продукту процесу; задоволеність клієнтів процесу; вартісні; технічні; часові
2	[4]	Якісні: суб'єктивні оцінки експертів і керівників. Кількісні (співвідношення планових і фактичних; у порівнянні з еталонними): технічні, вартісні, витрати ресурсів і часу
3	[5]	Результативність, ефективність, продуктивність, тривалість, вартість, адаптованість
4	[6]	Результативність, тривалість, вартість, якість, фрагментованість (організаційна складність)
5	[7]	Складність, процесність, контрольованість, ресурсоємність, урегульованість

до впровадження системи бюджетування, постановки управлінського обліку, зміни мотивації співробітників тощо, якщо не досліджена основа операційної діяльності організації – її бізнес-процеси.

Діагностика бізнес-процесів необхідна, якщо періодично виникають такі проблеми у діяльності підприємств:

- конфлікти інтересів між відділами і співробітниками;
- зриви термінів поставки товару або надання послуги;
- надмірна завантаженість співробітників;
- обсяги реалізації зростають набагато повільніше, ніж розміри заробітної плати;
- обсяги продажів падають за зростання ринку збуту;
- собівартість продукції (послуг) значно перевищує заплановану;
- продукція (послуга) не відповідає потрібним вимогам якості тощо.

Мета діагностики – отримати уявлення про систему бізнес-процесів «як є», тобто про ті ланцюжки дій, які прийняті в організації на момент дослідження. Ця картина наявних бізнес-процесів дає змогу визначити вимоги до результату роботи кожної ланки в ланцюжку бізнес-процесів і, відповідно, показники ефективності кожної операції.

Отриманий опис показників ефективності, своєю чергою, дає змогу робити висновки про проблеми в наявній системі бізнес-процесів і шукати заходи щодо їх усунення. Іншими словами, діагностика бізнес-процесів проводиться для визначення неефективних послідовностей операцій і пошуку рішень щодо оптимізації таких послідовностей для збільшення продуктивності праці, мінімізації витрат, підвищення якості товарів і сервісу, визначення меж відповідальності між структурними підрозділами тощо.

Аналіз наукової літератури дав змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу до оцінки і системи показників ефективності бізнес-процесів підприємств. Деякі показники для оцінки ефективності бізнес-процесів наведено в табл. 2. На нашу думку, найбільш емною є система показників, запропонована А. Козловим [4]. Автори переважної більшості класифікаційних підходів виокремлюють два напрями формування:

- розподіл показників на якісні та кількісні;
- виокремлення показників, що характеризують бізнес-процес у цілому, та тих, за якими оцінюються окремі складники: продукт, ресурси, клієнт тощо.

Необхідність проведення попередньої діагностики зумовлена великою кількістю процесів на підприємстві, описувати кожен із них не завжди доцільно, оскільки вартість і ресурсоємність досить великі, проте аналіз не завжди може дати той ефект, який покрити би ці витрати, тому існує необхідність ранжирування за пріоритетністю проведення опису та оптимізації процесів. Запропоновано порівняльну характеристику (табл. 3) та відмінні особливості (табл. 4) десяти найбільш поширених та універсальних методів діагностики бізнес-процесів підприємства [8].

Жоден із розглянутих методів не охоплює усі аспекти функціонування бізнес-процесів повною мірою. Для комплексної діагностики необхідно спочатку використовувати методи, що дають змогу в найкоротший строк і за мінімальних витрат часу та праці провести попереднє обстеження і виявити ті процеси, які потребують оптимізації або реорганізації в першу чергу.

Виявлені «проблемні» бізнес-процеси слід аналізувати, використовуючи методи поглибленого аналізу, які дають комплексне і детальне розуміння поточної ситуації. Наприклад, найкращим рішенням у цьому разі є використання методів ранжирування, матриці розподілу відповідальності і методу ФВА + імітаційне моделювання. Крім того, для формування повної картини стану справ необхідно враховувати думки керівників вищої і середньої ланок, співробітників, а також клієнтів процесу, які можуть указати на недоліки, які не відомі чи не важливі для персоналу.

Під час проведення діагностичного аналізу виділяють кілька основних етапів (рис. 2) [5; 7; 8].

На початку діагностики формалізуються стратегічні цілі та проблеми в діяльності організації, а також розставляються пріоритети: які зі стратегічних цілей мають більшу вагу; які проблеми мають першорядне значення для досягнення стратегічних цілей, які – другорядне; наскільки важливі інші вимоги до роботи компанії тощо.

Наступний етап – опис поточного ланцюжка бізнес-процесів. Отримана інформація візуалізується у вигляді набору діаграм. Створюється загальна схема процесу діяльності організації у цілому, де кожен елемент – це теж самостійний бізнес-процес; він розкривається більш детально на окремій схемі. Елементи отриманих схем також деталізуються до найпростіших операцій. На одержаних діаграмах бізнес-процесів визначають «вхід» і «вихід»

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів діагностики бізнес-процесів підприємств

№ з/п	Метод	Строк проведення	Витрати труда і часу	Кваліфікація аналітика	Результати
1	Аналізу ієрархій	2-4 місяця	середні	не важлива	зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), нестача (чи надлишок) процесів, вибір процесу для реорганізації
2	Візуальний якісний аналіз	2 тижня – 3 місяця	мінімальні (за умови наявності опису процесів)	висока	нестача (чи надлишок) документів і процесів, зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), вибір процесу для реорганізації
3	Ранжування на основі суб'єктивної оцінки	2 тижня – 3 місяця	мінімальні (за умови наявності опису процесів)	висока	зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), нестача (чи надлишок) процесів, вибір процесу для реорганізації
4	Аналіз процесу по відношенню до типових вимог (на основі ISO 9001)	3 тижня – 2,5 місяця	мінімальні (за умови наявності опису процесів)	середня, знання ДЕСТів	«проблеми» процесів
5	SWOT-аналіз	1-4 тижня	мінімальні	не вказана	зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), нестача (чи надлишок) процесів, вибір процесу для реорганізації, «проблеми» процесів
6	Виокремлення проблемних областей	2 тижня – 3 місяця	мінімальні (за умови наявності опису процесів)	висока	зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), нестача (чи надлишок) процесів, вибір процесу для реорганізації
7	ФСА+ імітаційне моделювання	1-5 місяців	максимальні	висока	нестача (чи надлишок) документів і процесів, зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), «вузькі місця», «витратні центри», можливість автоматизації
8	Ранжування по КФУ	4 дні – 4 тижня	середні	середня	вибір процесу для реорганізації
9	Матриця розподілу відповідальності	2 тижня – 3 місяця	мінімальні (за умови наявності опису процесів)	висока	зони безвідповідальності (подвійної відповідальності), вибір процесу для реорганізації
10	Ранжування важливості/ проблемності / можливість проведення змін	1-5 тижнів	мінімальні для співробітників, високі для керівництва	висока	«проблеми» процесів, нестача (чи надлишок) процесів, вибір процесу для реорганізації

для кожної операції, ресурси, які використовуються даним процесом, і результати. Таким чином, виявляється взаємозв'язок усіх бізнес-процесів у компанії. Потім консультанти

визначають вимоги до продукту кожного процесу і розробляють систему показників ефективності, проводять вимірювання та аналізують причини, які ведуть до низького рівня

Таблиця 4

Особливості методів діагностики бізнес-процесів підприємств

№ з/п	Метод	Особливості
1	Аналізу ієрархій	Порівняння групою експертів бізнес-процесів за критеріями, які заздалегідь узгоджені з керівництвом. Декомпозиція процесів, їх ранжування за важливістю і впливом на стратегічну мету
2	Візуальний якісний аналіз	Аналіз графічних схем, вхідної та вихідної інформації, документації, ресурсів. Розгляд кожної функції процесу, змістовний аналіз
3	Ранжування на основі суб'єктивної оцінки	Використовується для первісної діагностики. У результаті аналізу ефективності, важливості і стану процесів обираються найбільш пріоритетні з них
4	Аналіз процесу щодо типових вимог (на основі ISO 9001)	На підставі ISO 9001 розробляється анкета, проводиться опитування всіх учасників процесів, отримані відповіді обробляються на відповідність результатів для кожного процесу. Анкетування дає можливість зрозуміти, чи регламентовані всі процеси та їх складники, чи використовується цикл постійного поліпшення
5	SWOT-аналіз	Проведення анкетування керівників і фахівців підприємства. За результатами анкетування формується рейтинг відповідей, на основі яких будується таблиця SWOT-аналізу для кожного процесу із зазначенням сильних і слабких сторін, загроз і можливостей покращення
6	Виокремлення проблемних сфер	Створюється укрупнена схема бізнес-процесів і в результаті спілкування з керівником і співробітниками процесу формуються проблемні сфери в кожному з описуваних процесів. Результатом є коротка характеристика кожного процесу, що дає можливість зробити акцент на виявленні «проблемних зон»
7	ФВА+ імітаційне моделювання	Проводиться загальний аналіз собівартості бізнес-процесів, за допомоги імітаційного моделювання фіксуються часові, ресурсні і трудові параметри. Визначаються й аналізуються основні, додаткові і непотрібні функціональні витрати, проводиться порівняльний аналіз альтернативних варіантів зниження витрат у виробництві, збуті й управлінні за рахунок упорядкування функцій структурних підрозділів підприємства. За допомогою імітаційного моделювання відбувається аналіз пропонованого поліпшення діяльності підприємства
8	Ранжування за КФУ	На підставі місії і стратегічних цілей формується список ключових факторів успіху (КФУ), кожному присвоюється питома вага. Затверджується перелік бізнес-процесів організації. Експертним шляхом виявляються вплив процесу на досягнення КФУ і проблемність процесу, зіставляються відповіді всіх експертів і формується підсумковий ранг процесів
9	Матриця розподілу відповідальності	На підставі списку процесів й організаційної структури за допомогою інтерв'ювання, спостережень та аналізу документації заповнюється таблиця, в якій фіксуються відповідальні і виконавці по кожному процесу. Таким чином, з'являється наочний звіт з інформацією про дублювання відповідальності і зони безвідповідальності
10	Ранжування «важливість – проблемність – можливість» проведення змін	За результатами опитування експертів, анкетування чи інтерв'ювання керівників виявляються ключові проблеми, за якими ранжуються процеси. Вартісний аналіз та оцінка можливостей зміни процесів



Рис. 2. Етапи діагностичного аналізу бізнес-процесів підприємства

Таблиця 5

Цілі, принципи і методи вдосконалення управління бізнес-процесами підприємств [1; 2]

ЦІЛІ	
Мінімізація витрат; скорочення витрат робочого часу, ресурсів, тривалості процесу, витрат праці; оптимізація організаційної структури, скорочення функцій; підвищення якості продукції (послуг) тощо	
ПРИНЦИПИ	
Мінімальна кількість учасників процесу; єдиний контроль над бізнес-процесом, скорочення кількості узгоджень; паралельне виконання управлінських функцій; типізація процесів; спрощення процесів (зменшення кількості «входів», об'єднання робіт тощо); автономність процесів; усунення розривів у технологічному ланцюжку; створення максимальної кількості можливих варіантів реалізації процесу тощо	
МЕТОДИ	
1. Безперервне вдосконалення: детальний і системний розгляд наявного процесу для пошуку можливих шляхів його вдосконалення або, якщо це необхідно, кардинального перепроектування	2. Методика швидкого аналізу рішення: увага концентрується на певному процесі під час одно- або дводенної наради групи вдосконалення процесу для визначення способів покращення цього процесу протягом наступних 90 днів
3. Реінжиніринг BPR: радикальне перепроектування бізнес-процесів для покращення ключових показників результативності (витрати, якість, результативність тощо)	4. Бенчмаркінг: порівняльний аналіз процесів господарювання конкретного підприємства з еталонними процесами підприємств, що виконують такі самі або подібні процеси, проте функціонують краще, для покращення поточної діяльності
5. Грінфілд: аналіз і прийняття рішень на основі подання бізнес-процесу як щойно створеного, тобто з «чистого аркуша».	



Рис. 3. Послідовність оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств

таких показників і є потенційним джерелом виникнення кризових ситуацій.

Ефективне управління процесами в організації передбачає їх постійне поліпшення й оптимізацію, тому дуже важливе формування системи вдосконалення бізнес-процесів. На основі дослідження встановлено, що нині наявні декілька інноваційних підходів до управління бізнес-процесами: методика швидкого аналізу рішення, бенчмаркінг, методологія безперервного удосконалення, реінжиніринг, грінфілд, поєднання функціонального і процесного підходів [1; 2; 6] (табл. 5).

Алгоритм проведення оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємства включає шість етапів. Перший етап полягає у проведенні системної діагностики бізнес-процесів підприємства, що дає змогу встановити якісні та кількісні характеристики, які визначають ступінь ефективності управління і функціонування. На другому етапі, використовуючи методи якісного аналізу, виокремлюють найбільш проблемні бізнес-процеси і визначають їх «вузькі місця». Результатом проведе-

ної діагностики повинна стати формалізація проблеми і виявлення причин неефективного управління, а також факторів, що зумовлюють появу цих причин.

Третій етап включає проведення якісної й кількісної оцінки ресурсних можливостей підприємства для реалізації заходів щодо вдосконалення за чотирма напрямками. Оцінка виробничого потенціалу націлена на пошук варіантів проведення модернізації виробничих потужностей або часткового оновлення ресурсної бази. Аналіз трудового потенціалу дає змогу визначити інфраструктуру, що забезпечує в довгостроковій перспективі зростання і розвиток персоналу. Результати проведеної комплексної оцінки бізнес-процесів і виявлення ресурсних можливостей підприємства є базою для четвертого етапу – моделювання бізнес-процесів і визначення заходів щодо їх удосконалення (рис. 3).

Основна мета п'ятого етапу – визначення економічного ефекту від упровадження запропонованих заходів за кожним бізнес-процесом і розрахунок інтегрального ефекту. Під



Рис. 4. Взаємозв'язок антикризового і процесного управління [9]

Види антикризових процесних перетворень [1; 3; 4; 9]

Види перетворень	Антикризові заходи
I. Превентивні заходи попереджувального характеру	Своєчасне виявлення кризових чинників, що викликають необхідність перетворень
	Уповільнення процесу руйнування наявної структури
	Поєднання різних напрямів профілактики розвитку кризи тощо
II. Першочергові некапіталоємні процесні інновації	Скорочення обсягу ресурсів, залучених для виконання процесу
	Горизонтальне стиснення процесів
	Вертикальне стиснення процесів
	Скорочення кількості управлінських рівнів
	Зменшення тривалості циклу шляхом збільшення частки корисного часу
III. Якісні перетворення в діяльності	Усунення зайвих або довгих потоків тощо
	Перехід від функціональних підрозділів до команд окремих процесів
	Зростання провідної ролі менеджерів
	Перетворення в системі стимулювання персоналу
	Виконання частини процесу самим клієнтом або постачальником
	Антикризові інновації в організації роботи з контрагентами тощо

час розрахунку результативності перетворень бізнес-процесів необхідно враховувати вплив різних зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають прогнози розвитку підприємства на перспективу. До внутрішніх факторів належать: кваліфікація керівників, концентрація і спеціалізація виробництва, інноваційна активність, мобільність і оперативність прийняття рішень, система обліку та контролю витрат тощо. До зовнішніх факторів, що впливають на ефективність управління бізнес-процесами, належать: напрями та обсяги держпідтримки, техніко-технологічне забезпечення, розвиток НТП, система оподаткування та кредитування, доступ до ринків ресурсів, розвиток процесів кооперації та інтеграції тощо.

Заключний етап включає реалізацію і контроль над виконанням заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів для виявлення відхилень і своєчасного коригування проведених перетворень.

Формування ефективної системи управління бізнес-процесами в рамках реалізації антикризової стратегії передбачає побудову процесно-орієнтованої моделі антикризового управління. Процесно-орієнтований підхід до антикризового управління підприємством можливий за умови інтеграції системи стратегічного антикризового управління із системою управління бізнес-процесами, яка може бути забезпечена за рахунок створення і підтримки в працездатному стані єдиної системи цілей, показників і критеріїв їх досягнення (рис. 4).

Виявлення критичних параметрів діяльності підприємства через призму процесного

управління вимагає регулярного відстеження показників, безпосередньо прив'язаних до створення вартості. Максимізація вартості може бути досягнута за допомогою проведення ефективної процесної реструктуризації, механізм якої представлений сукупністю інструментів антикризових процесних перетворень (табл. 6).

Висновки з цього дослідження. Потрапляння підприємств у кризову фазу об'єктивно змушує менеджмент застосовувати антикризові методи управління, не менш важливим стає пошук інструментів, що дають змогу підвищити стійкість до кризи, бути більш гнучкими й адаптованими до постійно мінливого зовнішнього середовища. У ході дослідження було сконцентровано увагу на одному з таких інструментів, як реструктуризація системи управління в рамках процесного підходу, який реінтегрує окремі операції в єдині бізнес-процеси. Перехід до процесно-орієнтованої моделі підприємства можливий за допомогою проведення процесної реструктуризації, яка характеризується зміною структури процесів і є передумовою для вдосконалення системи управління. Для підвищення результативності та ефективності процесів слід приділити максимум уваги аналізу бізнес-процесів, щоб виявити проблемні місця, скласти план реорганізації процесів для їх удосконалення. Формування ефективної системи діагностики та управління бізнес-процесами в контексті реалізації антикризової стратегії передбачає побудову процесно-орієнтованої моделі антикризового управління, що подалішим етапом досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матющенко С.Е. Основные направления совершенствования бизнес-процессов в сельскохозяйственных организациях / С.Е. Матющенко // ФЭС: финансы, экономика, стратегия. – 2013. – № 6. – С. 24–27.
2. Матющенко С.Е. Оценка эффективности бизнес-процессов сельскохозяйственной организации / С.Е. Матющенко // Вестник ВГУИТ. – 2013. – № 8. – С. 233–238.
3. Елиферов В.Г. Бизнес-процесс: Регламентация и управление : [учебник] / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
4. Козлов А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов : [учебное пособие] / А.С. Козлов ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Флинта, 2006. – 272 с. 5. Чаадаев В.К. Бизнес-процессы в компаниях связи / В.К. Чаадаев. – М. : Эко-Трендз, 2004. – 176 с.
6. Ковалев С.М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=52>.
7. Чупров К.К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании / К.К. Чупров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/express.shtml>.
8. Черненко Я.А. Сравнительный анализ методов диагностики бизнес-процессов / Я.А. Черненко // Концепт. – 2016. – Т. 17. – С. 136–140.
9. Соколова Г.Ю. Процессная реструктуризация как инструмент антикризисного управления предприятием / Г.Ю. Соколова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 3. – С. 110–114.

УДК 331.108(477)

Коучинг як інструмент розвитку компетенцій сучасного менеджера з логістики

Леонова С.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Довба М.О.

кандидат економічних наук, доцент,
заступник декана економічного факультету
Львівського державного університету внутрішніх справ

Основною метою статті є виявлення ключових компетенцій для менеджерів логістики в умовах нинішніх економічних проблем та дослідження можливостей удосконалення шляхом використання інструментів коучингу. Досліджено питання ролі менеджера як індивіда, що впливає на управління, розвиток і зміну TSL-сектора. Дослідження побудоване на аналізі літератури предмету та обґрунтуваннях авторів у сфері консалтингу та коучингу за декілька років.

Ключові слова: компетенції менеджера з логістики, сектор TSL, коучинг, розвиток компетенцій.

Леонова С.В., Довба М.О. КОУЧИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА ПО ЛОГИСТИКЕ

Основной целью статьи является идентификация ключевых компетенций для менеджеров по логистике в условиях существующих экономических проблем и исследование возможностей совершенствования путем использования инструментов коучинга. Исследовались вопросы о роли менеджера как индивида, который влияет на управление, развитие и изменение TSL-сектора. Исследование построено на анализе литературы предмета и обоснованиях авторов в области консалтинга и коучинга за несколько лет.

Ключевые слова: компетенции менеджера по логистике, сектор TSL, коучинг, развитие компетенций.

Leonova S.V., Dovba M.O. COACHING AS A TOOL OF COMPETENCE OF MODERN LOGISTICS MANAGER

The main aim of the study was a presentation of key competences for logistics managers against today's economic challenges and opportunities by increasingly widespread improvement tools-coaching. There are also issues of a role of manager as individual. That has an influence on TSL sector's development and change management. The whole context of this article is based on literature analysis and authors' observations, realized during their work in consulting and coaching in several years.

Keywords: competences of logistics manager, TSL sector, coaching, development of competences.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ХХІ ст. функції менеджера значно ускладнюються. В умовах турбулентного ринку економічна криза впливає майже на кожен бізнес, політичні та економічні конфлікти перешкоджають торговельним відносинам, майже в кожній європейській країні з'являються проблеми, пов'язані зі збільшенням числа біженців та зростаючим безробіттям. У цих складних умовах ринок TSL-послуг розвивається дуже динамічно. Сектор розширюється під впливом навичок та компетенцій логістів, які займаються не тільки управлінням транспортними послугами, а також здійснюють експедиціонування вантажів, надають логістичні послуги, кур'єрські послуги, послуги зберігання та послуги митних служб.

Працівники з високим рівнем знань є незамінним елементом кожної логістичної компанії, тому тема управління знаннями та компетенціями за допомогою сучасних інструментів є актуальною, потребує дослідження й удосконалення на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Популярним є бачення, що ринковий успіх кожного підприємства залежить від можливості встановлення зв'язків між різними підприємствами, які беруть участь у формуванні цінності для клієнта [1].

Сучасні менеджери з логістики займаються управлінням потоком матеріалів і інформації всередині підприємства, управлінням ланцюгом поставок і мережею постачань. Сутністю управління ланцюгами поставок виступає відповідно реалізований процес прийняття

рішень, пов'язаний зі синхронізацією фізичних, інформаційних і фінансових потоків попиту та пропозиції, які циркулюють між учасниками ринку для забезпечення конкурентних переваг і створення доданої вартості для усіх його елементів, клієнтів та інших зацікавлених сторін [2]. Слід підкреслити тісну інтеграцію підприємств, які виступають складниками ланцюга поставок. Вищезгадані мережі поставок є групою незалежних компаній, що конкурують та співпрацюють для підвищення ефективності матеріального потоку і потоку супутньої інформації відповідно до очікувань клієнтів, які є партнерами і функціонують за принципом обміну та взаємної довіри для реалізації поставлених цілей.

Дослідження ключових компетенцій для менеджерів із логістики є забезпечувальною ланкою у формуванні доданої вартості підприємства в умовах нинішніх економічних проблем.

Компетенції слід розглядати як наявну здатність із погляду знань, навичок і установок, яка забезпечує реалізацію професійних завдань на високому рівні, відповідність стандартам, розробленим організаціями для кожного конкретного робочого місця [7]. Д. Стюард одним із перших виокремив компетенції, якими повинен володіти менеджер. До них належать: уміння приймати рішення (компетенція, тісно пов'язана з проактивними відносинами), лідерські здібності, аналітичне мислення [10].

Володіння переліченими вище компетенціями скеровує рішення менеджерів з логістики у правильному напрямі, на благо компанії, забезпечуючи ефективне функціонування системи логістики. Ця ефективність досягається в результаті використання відповідних засобів, необхідних для досягнення конкретних бізнес-цілей, які дають змогу створювати, впроваджувати, вдосконалювати та робити поправки в логістичних процесах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи вищесказане, слід зазначити, що завдання менеджерів із логістики полягає в тому, щоб управляти двосторонніми або багатосторонніми зв'язками між логістичними операціями, учасниками і ресурсами, які приймають участь у процесах, супроводжуючих потік матеріалів і інформації від джерела до кінцевої стадії споживання. Ці залежності слід розглядати на стратегічному, тактичному та операційному рівнях. Підставою формування логістичного ланцюга поставок є логістичні продукти, які

становлять набір очікувань клієнта щодо товарів і послуг певної якості і форми, які повинні бути розроблені відповідно до конкретних вимог за рахунок використання логістичних принципів [9].

В епоху Інтернету, мобільного зв'язку та низької вартості авіаперевезень скоротився розрив між регіонами, країнами і навіть континентами. Це означає, що клієнти очікують від логістичних компаній скорочення часу доставки, зростання доступності та надійності. Логістичні компанії, які отримали ринкові переваги, намагаються підвищити ефективність логістичних процесів та збільшити орієнтацію на потреби клієнтів [2].

У мінливих умовах ринкового середовища менеджери з логістики повинні перебувати в постійній готовності для швидкого реагування на виникаючі можливості і загрози на основі прийняття раціональних і корисних рішень для підприємства. Ця гнучкість, яка полягає у здатності адаптуватися до мінливих умов бізнес-середовища, є однією з найнеобхідніших управлінських компетенцій, шляхи розвитку якої необхідно ідентифікувати в даному дослідженні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті необхідно ідентифікувати ключові компетенції менеджерів із логістики, здійснити адаптацію до сучасних викликів та виявити можливості розвитку за допомогою сучасного інструменту навчання – коучингу; дослідити роль менеджера як співробітника, що впливає на розвиток організації TSL-сектора, що здійснює управління не лише логістичною системою, а й командою працівників. У кожній із цих ролей дослідити можливості використання коучингу для індивідуального розвитку, розвитку інших працівників, для підтримки змін на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Менеджери з логістики займаються плануванням, введенням в експлуатацію та контролем над ефективністю матеріальних потоків, потоків супутніх послуг і відповідної інформації на підприємстві та в бізнес-середовищі. Це здійснюється для надання бажаного рівня обслуговування клієнтам за якнайнижчим рівнем витрат.

Логістичні процеси пов'язані з дослідженням руху потоку матеріалів та інформації в межах, зазначених індивідуально кожною компанією логістичної системи. Це системне поєднання людських ресурсів, технічного забезпечення, методів роботи та організаційно-правових норм у формі їх функціональ-

ної взаємодії. Оптимальне їх поєднання забезпечується вибором необхідних критеріїв оцінювання руху, обробки та зберігання матеріалів, а також пов'язаних із ними потоків інформації та енергії [2].

Система матеріально-технічного забезпечення завдяки своїй динамічності та відкритості постійно змінюється. Крім того, між окремими елементами виникають зв'язки та системні залежності, які повинні враховуватися менеджерами з логістики, відповідно створюючи логістичні процеси і впливаючи на цілісність системи, що залежить від інтеграції ресурсів у часі та просторі.

Факторами, що визначають процес руху товарів і послуг, виступають глобалізація, зростаючі та швидкозмінні очікування клієнтів, економічна криза, коливання цін на паливо, зростання цін на сировину і на товари щоденного вжитку, зміна значення регіонів, демографічні зміни і т. д. Таким чином, управління логістичними процесами все частіше здійснюється в умовах невизначеності, складності та турбулентності – високоризикових умовах.

На думку авторів, в умовах поліпшення якості обслуговування клієнтів разом з одночасним зменшенням логістичних витрат основним завданням, яке ставиться перед кожним менеджером із логістики, виступає оптимізація ланцюга поставок і впровадження інновацій, метою якої виступають поліпшення обслуговування клієнтів, зниження загальних витрат і мінімізація залученого капіталу. Особливу увагу тут приділяється зміцненню торговельних відносин і укладенню вигідних контрактів із постачальниками та посередниками, доходи яких завжди залежатимуть від якості результатів. Варто відзначити, що концепція управління ланцюгами поставок є найбільш прогресивною концепцією встановлення зв'язків між компанією, її партнерами і формуванням цінності для усього ринку. Саме завдяки взаємній співпраці підвищується ефективність логістичних процесів.

Слід також пам'ятати про екологію, яка є частиною потрійної концепції Triple Bottom Line, концепції також відомої як 3P (з англ. People, Profit, Planet) [4]. Ігнорування цих аспектів негативно впливає на імідж підприємства, а отже, і на результати інших учасників ланцюга поставок, а це означає, що наступним завданням для менеджера з логістики є управління логістичними процесами відповідно до концепції сталого розвитку.

Беручи до уваги поставлені завдання, а також низку інших важливих чинників розви-

тку, які індивідуально визначаються для кожної компанії окремо, можна сформулювати компетенції, для опанування якими необхідні певні ресурси, відповідне середовище і здібності працівників. Їх сутність, що впливає на досягнення конкурентних переваг, а також здатність «протистояти» ризикам визначає потенціал компанії.

Формування управлінської компетентності завжди повинно починатися з правильного бачення цілей, а також відкритості щодо проблем удосконалення. Менеджер із логістики повинен володіти здатністю всебічно оцінювати логістичні процеси, зокрема в питаннях формування матеріальних та нематеріальних засобів. Варто відзначити, що до більшості логістичних процесів залучаються не лише внутрішні команди працівників, а й численні партнери по бізнесу, і тому роль менеджера у цій галузі полягає в узгодженні різноспрямованих інтересів багатьох сторін на основі системного підходу. Окрім співпраці з бізнес-партнерами, слід враховувати подальшу співпрацю з вищим керівництвом, HR, відділом фінансів, відділом IT та відділом маркетингу.

Згідно з результатами досліджень, хороший менеджер повинен мати добре розвинені соціальні навички, у тому числі навички міжособистісного спілкування, здатність до емпатії, здатність справлятися зі стресом, практикувати тимбілдінг, застосовувати лідерські навички. Зараз компанії, які є успішними на ринку, не лише дбають про мікросередовище підприємства, а й співпрацюють із зацікавленими сторонами, формуючи відносини, засновані на довірі, взаємній повазі та відкритості.

У літературі часто висвітлюють необхідність культивування навичок формування неформальних моделей поведінки, які пов'язані з виходом за межі стандартних ролей менеджера і традиційних рішень, які зазвичай приймаються на даній посаді. Така поведінка є добровільною, приносить користь як підлеглим, так і всій організації та не прописана в мотиваційних системах. Розвиток логістичних організацій, нерозривно пов'язаних зі змінами і здатністю швидко реагувати, значною мірою залежить від екстраординарних здібностей менеджерів та їх належної поведінки в організації. Види неформальної поведінки можна згрупувати за такими ознаками [6]:

- допомога і підтримка – поведінка, орієнтована на інших працівників, у тому числі підлеглих, яка характеризується проактивністю, котра означає щось «більше, ніж проявляти

ініціативу. Означає, що люди повинні нести відповідальність за власне життя. Визначає поведінку як функцію рішень людини, а не зовнішніх умов. Визначає можливість підпорядкування прийнятих рішень людським цінностям. Люди повинні усвідомлювати, що вони володіють ініціативою та відповідальністю за те, що відбувається навколо» [3];

- порядність і товариськість – сукупність видів поведінки, орієнтована на інших учасників, налаштована на культивування на підприємстві певних цінностей та норм (наприклад, толерантність, відкритість працівників) [8];

- виконавчість і сумлінність – поведінка, метою якої виступає забезпечення лояльності працівників до компанії і дотримання норм, прописаних в організаційній культурі компанії;

- інновації і сприяння змінам – операції, спрямовані на ініціювання змін процесу, виробничих, реляційних змін та їх реалізації в організації.

На думку авторів, до професійних менеджерів, що здійснюють управління логістичними процесами і ланцюгами поставок, слід ставити такі вимоги:

- здатність виявлення проблем у ланцюгу поставок зі специфічної перспективи;

- глибоке знання інтегрованих бізнес-процесів;

- функціонування в ролі членів команди, які проявляють здатність до адаптації;

- використання систем оцінювання праці;

- врахування кваліфікацій і делегування повноважень;

- здатність до нестандартного мислення;

- покращення навичок спілкування;

- робота з повністю автоматизованими логістичними процесами.

Окрім того, необхідне знання іноземних мов, особливо в епоху глобалізації. Багаторазовою перевагою є знання культури та цінностей країн походження контрагентів (слід зважати на те, що в південних країнах присутня сієста і більшість офісів, у тому числі банки, не працюють у цей час). Необхідною є здатність адаптуватися до культурних відмінностей, які впливають на певні цінності й поведінку в бізнесі та підвищують довіру до взаємних контактів. Підприємства, які є ланками одного й того ж самого ланцюга поставок, найчастіше працюють в одному географічному, політичному, економічному та соціально-культурному середовищі. У доповіді «Найбільш бажані навички на внутрішньому ринку праці в 2015 році» говориться, що вже недостатньо лише професійного досвіду й освіти. Зростає

роль м'яких компетенцій, які доповнюють знання, отримані працівниками в університетах, та дають їм змогу адаптуватися до роботи в багатокультурному або гетерогенному, з огляду на вікові характеристики, і динамічно мінливому робочому середовищі [7].

Компетенції, які використовують сучасні менеджери, впливають на якість праці, міжособистісні стосунки, а також на рівень співпраці з торговими партнерами, що, своєю чергою, трансформується в успіх проектів і холістично – усієї організації.

Розвиток співробітників досягається залежно від бажаної мети і ресурсів під впливом використання безлічі інструментів, які є в розпорядженні підприємства. Найпершим інструментом, яким користуються підприємства для підвищення компетентності співробітників, є тренінги. Їх мета переважно полягає у підвищенні рівня знань і навичок у сфері логістики. Іншим інструментом є менторинг і/або консалтинг, основною метою яких є надання консультацій або пропозиції рішень для кожного працівника у конкретній ситуації наставником із великим професійним досвідом. Популярним інструментом виступає коучинг, метою якого є зміна поведінки (особливо зміна навичок) через найефективніше використання засобів, які є в розпорядженні підприємства, у своїй повсякденній професійній діяльності, що інтегрується у стратегічні рішення компанії.

У науковій літературі наявна велика кількість визначень коучингу. Досвід авторів указує, однак, що під час тренінгу або першої сесії з клієнтом необхідно насамперед наголосити, чим коучинг не є (а не є терапією, наставництвом, консультуванням, навчанням) у зв'язку з нерозумінням цього терміну, по-перше, через відсутність українського відповідника, по-друге, виходячи з новизни концепції. Метою авторів у даній публікації є висвітлення цієї порівняно нової тематики, яка стосується насамперед ефективного використання людського капіталу. Узагальнивши декілька визначень коучингу різних авторів, отримуємо, що:

- коучинг сприяє вивільненню потенціалу індивідуума для максимального збільшення його досягнень та підвищення ефективності діяльності. Коучинг виступає більшою мірою допомогою в процесі навчання, ніж самим навчанням [10];

- основним завданням коучингу є розвиток людського потенціалу шляхом цілеспрямованих змін відповідно до очікувань клієнта;

• коучинг – це тривалі відносини між коучем і клієнтом, які допомагають клієнту досягнути екстраординарних результатів у своєму житті, кар'єрі, бізнесі або у своїй організації. Через коучинг (згідно з визначенням, запропонованим ICF – Міжнародною федерацією коучів) клієнт поглиблює свої знання, покращує досягнення і підвищує якість власного життя [5].

Слід зазначити, що ці та інші визначення роблять акцент на двох компонентах:

- підвищення власних компетенцій за рахунок повнішого використання власних ресурсів;
- неперервний процес навчання, що сприяє підвищенню загального рівня людини.

Це важливо з погляду розуміння і виникнення необхідності використання коучингу як інструменту розвитку (як особистих цілей, так і професійних). Коучинг має відношення до сприяння змінам, ефективного використання якого спрямоване на зменшення побічних ефектів під час його застосування. Зміна є процесом, що складається з послідовних циклів, тому коучі використовують наявні моделі для спрощення процесу переходу.

Коучинг є важливим інструментом для менеджерів із логістики. У логістичному

управлінні спостерігається зростання складності проблем, які необхідно вирішити, і, як наслідок, – ускладнення прийняття рішень. Основний принцип коучингу, який не втрачає актуальності: у процесі коучингу клієнт є експертом. Він знає відповіді на кожне поставлене питання. Завданням коуча є шляхом доречних настановчих питань спонукати клієнта використовувати знання, якими він володіє, у робочому середовищі.

З огляду на те, що коучинг є певним видом відносин між коучем і клієнтом, важливо, щоб вибір сторін був адекватним, зберігаючи при цьому атмосферу, що сприяє процесу навчання.

Зазвичай на підприємствах коучинг замовляється для керівників (з огляду на роль, яку вони відіграють в поточних процесах). Основна причина «покупки» такої послуги, як коучинг (що виступає елементом розвитку і наслідком процесу оцінки працівника), полягає у досягненні бізнес-цілей співробітника/співробітників, а також цілей компанії (рис. 1). Також метою впровадження коучингу може бути економічна ціль, наприклад збільшення продажів. Такі навчання або тренінги зазвичай практикуються із внутрішніми клієнтами.

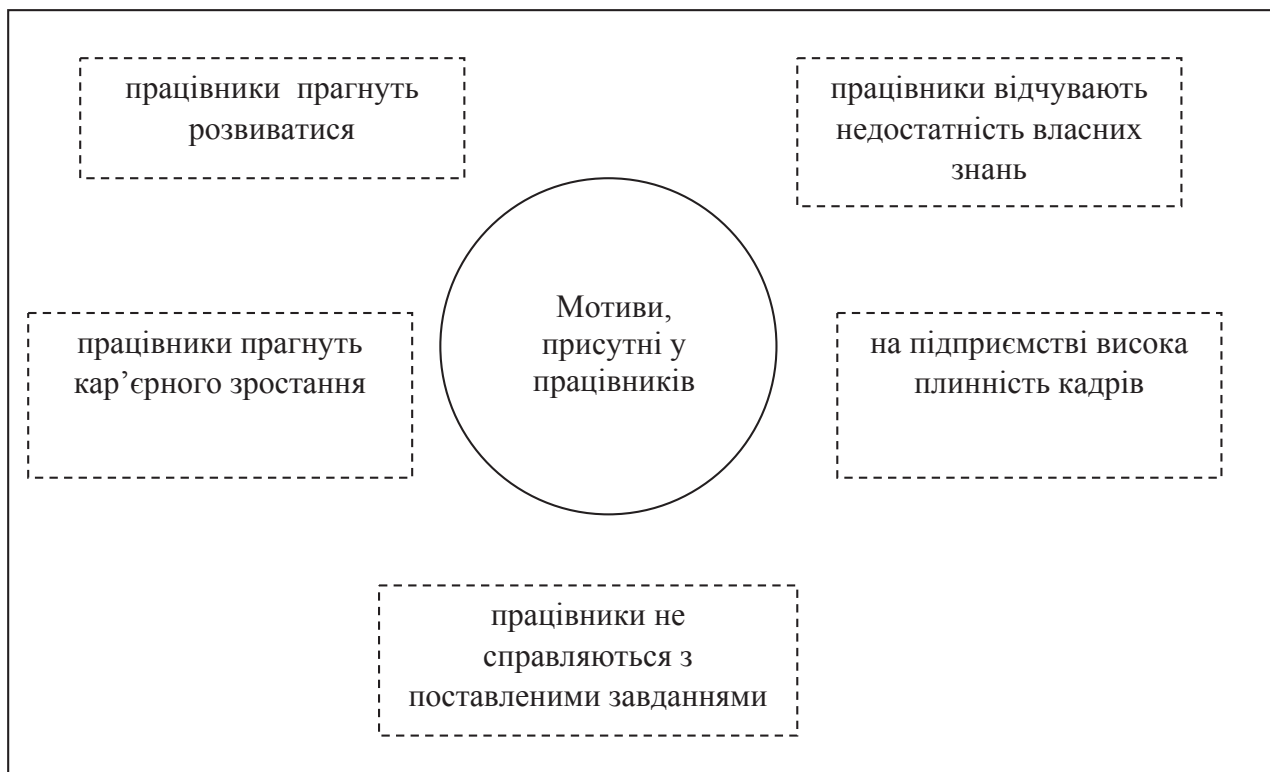


Рис. 1. Фактори впливу на постановку цілей менеджерами з логістики щодо впровадження коучингу

Джерело: власна розробка

Оскільки досвід використання коучингу в Україні є відносно коротким, оцінювання ефективності коучингу слід здійснювати на основі звітності іноземних підприємств. Згідно з дослідженнями CIPD (The Chartered Institute of Personnel and Development), 90% британських підприємств практикують коучинг, а 50% із них вважають коучинг ключовим елементом процесу навчання і розвитку, що має велике значення у досягненні стратегічних цілей підприємства [10].

Відмінність форм управління знаннями на підприємстві, різномірність професійних обов'язків та приватного життя впливають на виникнення похідних форм коучингу.

Необхідно виокремити види коучингу, котрі сприяють зміцненню компетенцій кадрів із логістики:

– лайф-коучинг (особистий, життєвий коучинг) – вид коучингу, який передбачає інтерактив із приватними клієнтами. Сферою коучингу виступають не питання, пов'язані з професійною реалізацією клієнта, а його функціонування у приватному житті. Прикладом об'єктів удосконалення у лайф-коучингу виступають планування життя, формування життєвої візії, духовне життя, сфера міжособистісних відносин, розвиток креативності, фінансова свобода, краща організація життя і самоменеджмент у часі;

– управлінський коучинг – вид коучингу, в якому коуч працює з керівниками середньої і вищої ланок, які включають і менеджерів із логістики. Об'єктом виступають труднощі і проблеми бізнесу. Прикладом можуть бути такі сфери: лідерство, стратегія, управління підприємством, формування команди, управління змінами;

– виконавчий коучинг дещо відрізняється від управлінського коучингу – його адресатами є представники найвищої управлінської ланки (президенти компаній, директори, керівники);

– індивідуальний коучинг, який полягає у безпосередній праці коуча з індивідуальним клієнтом, це, як правило, найчастіше використовувана форма коучингу;

– командний коучинг – об'єктом дослідження цієї форми коучингу виступає не одна особа, а колектив як система. Зазвичай застосовується командний коучинг в організаціях і призначений для підвищення ефективності діяльності колективу. Прикладом виступають такі сфери: налагодження комунікації в колективі, підвищення синергії колективу, ефективне розв'язування конфліктів;

– бізнес-коучинг адресований власникам фірм та директорам малих і середніх підприємств (МСП), особливо у секторі TSL. Метою є налагодження їх діяльності, особливо допомога у визначенні коротко- та довготермінових цілей фірми, опрацювання бізнес-планів, маркетингових планів та аналізування процесів, які відбуваються на підприємстві;

– перформанс-коучинг – це специфічний вид коучингу, який передбачає перевтілення у коуча безпосереднього керівника працівника в організації. Метою керівника є допомога працівникові у досягненні більшої ефективності під час виконання його безпосередніх обов'язків на робочому місці. Прикладом таких цілей виступають: підвищення ефективності у сфері аналізу потреб клієнтів, розвиток компетенцій у сфері вирішення проблем у відносинах зі співробітниками і т. д.

Найважливішими аргументами для використання коучингу в логістичних компаніях виступають: відносно низькі витрати порівняно з іншими витратами на розвиток працівників, здійснення розвитку працівників для специфічних потреб організації, вплив на залучення працівників, зацікавлення та мотивація працівників.

Умови високої конкуренції та змагання за посади та «похвалу від шефа» спричиняють, що працівники, а саме менеджери з логістики, шукають та інвестують в інструменти особистісного розвитку, які можна одночасно використовувати як у приватному житті, так і в професійній діяльності. Таким чином, процес коучингу вимагає правильної інтерпретації і відповідної реалізації.

Висновки з цього дослідження. Успіх менеджера у сфері TSL визначається переважно компетенціями, якими володіє менеджер із логістики. Управління функціями на сучасному підприємстві, яке гнучко реагує на зміни, вимагає від менеджерів прийняття оптимальних рішень щодо наявних проблем за раціонального використання засобів підприємства. Своєю чергою, глобалізація ринку, посилення конкуренції, вимоги клієнтів актуалізують дослідження середовища, передбачення та протидію його негативним впливам. Сучасний менеджер із логістики повинен володіти необхідними для цього компетенціями та інструментами, які сприятимуть ефективному використанню власного потенціалу. Мерфі та Пойст у своїх дослідженнях показали, що, крім великих макроекономічних змін, найістотнішими прикладними сферами

знань логістів найвищої ланки нині виступають сфери, які мають багато спільного з тими, що існували ще на початку 90-х років. У вищезгаданих дослідженнях наголошується, що кожен логіст повинен передусім реалізуватися як хороший менеджер, а потім вже як спеціаліст із логістики [8].

Працівники з високим рівнем знань виступають незамінним елементом інноваційного підприємства, тому тема управління знаннями та компетенціями за допомогою сучасних інструментів, таких як коучинг, вартує уваги та виступатиме об'єктом подальших досліджень авторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крикавський Є.В. Маркетинг цінностей в промоції сталого розвитку / Є.В. Крикавський, Н.М. Машак, Л.Я. Якимішин // Сталій розвиток XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2015 : [колективна монографія] ; за наук. ред. проф. Є.В. Хлобистова. – Черкаси, 2015. – С. 115–123.
2. Крикавський Є. Логістика : [посібник] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 1999. – 264 с.
3. Covey S.R. The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [play.google.com/store/books/details/ Stephen_R_Covey_The_7_Habits_of_Highly_Effective_P?id=sm4TAgAAQBAJ&hl=uk](http://play.google.com/store/books/details/Stephen_R_Covey_The_7_Habits_of_Highly_Effective_P?id=sm4TAgAAQBAJ&hl=uk).
4. Elkington J., Canibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business, Capstone, Oxford 1997.
5. Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kariera.forbes.pl.
6. Н. Moon H., Van Dyne L., Wrobel K., The Circumplex Model and the Future of OCB Research.
7. Handbook of Organizational Citizenship Behaviour: a Review of good Soldier Activity in Organizations, Nova Science Publishers, Nowy Jork 2005.
8. Murphy P., Poist R., Skill requirements of senior-level logisticians: a longitudinal research assessment, "Supply Chain Management" An International Journal". – 2007. – № 12(6).
9. Svensson G., The theoretical Foundation of Supply Chain Management. A functionalist Theory of marketing, "The International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2002.
10. Team Coaching Comprehensive [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.teamcoaching.pl.
11. Whitmore J., Coaching for Performance: A Practical Guide to Growing Your Own Skills, Nicholas Brealey Publishing, London 1996.

УДК 658.153.014

Напрями управління грошовими потоками підприємства

Майборода О.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Майборода О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Реплюк О.В.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто наукові основи організації процесу управління грошовими потоками підприємства, досліджено його принципи та етапи. Розроблено теоретичні, методологічні положення і практичні рекомендації щодо управління грошовими потоками підприємства. Визначено напрями вдосконалення управління грошовими потоками підприємств. Запропоновано способи оптимізації грошових потоків.

Ключові слова: грошові кошти, грошовий потік, управління грошовими потоками, планування грошових потоків, ліквідність та платоспроможність підприємства, фінансовий стан підприємства.

Maiboroda O.E., Maiboroda O.V., Replyuk A.V. НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены научные основы организации процесса управления денежными потоками предприятия, исследованы его принципы и этапы. Разработаны теоретические, методологические положения и практические рекомендации по управлению денежными потоками предприятия. Определены направления совершенствования управления денежными потоками предприятий. Предложены способы оптимизации денежных потоков.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, управление денежными потоками, планирование денежных потоков, ликвидность и платежеспособность предприятия, финансовое состояние предприятия.

Maiboroda O.E., Maiboroda O.V., Replyuk O.V. DIRECTIONS OF CASH MANAGEMENT ENTERPRISES

The scientific basics of enterprise cash flows management process organization is covered in the article, its principles and stages are investigated. Theoretical, methodological provisions and practical recommendations concerning of enterprise cash flows management are developed. The questions of regulation of cash flow management improvement are considered. The ways of optimization are reviewed.

Keywords: cash facilities, cash flow, cash flow management, planning of cash flow, liquidity and solvency of enterprise, financial state of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дасть змогу забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток.

Управління рухом грошових потоків є одним із першочергових завдань, тому що керівники підприємств щодня стикаються з прогнозуванням та управлінням грошовими потоками. Вони вирішують, як уберегти гроші від інфляції, як забезпечити нормальну поточну діяльність, підтримати репутацію підприємства як надійного фінансового партнера. Але при цьому необхідно уникати надлишкових грошей, їх можна використати для

короткострокових вкладень, що в подальшому призведе до отримання додаткового доходу.

Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника – вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки. Отже, дослідження питань управління грошовими потоками є першочерговими та досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні основи управління грошовими потоками підприємств досліджено відомими закордонними вченими: Е. Нікбахтом, А. Гропеллі, Ю. Брігхемом, Р. Брейлі, Дж. ван Хорном та ін. Цим проблемам присвятили свої праці українські вчені, зокрема І.О. Бланк, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Гриньова, Г.Г. Кірейцев, І.А. Маркіна, А.М. Поддєрьогін та ін. Ними зроблено значний внесок у розроблення теоретико методологічних засад визначення сутності грошових потоків і управління ними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, проблеми управління грошовими потоками та їх оптимізації потребують подальшого розроблення та поглибленого дослідження. Усе це свідчить про актуальність теми, тому й зумовило вибір на пряму дослідження в науковому та практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розроблення теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У кожній державі грошові потоки є основним об'єктом управління на кожному підприємстві.

Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується рухом грошових потоків. Це зумовлено тим, що існують ділові взаємини підприємства з іншими юридичними особами: покупцями та замовниками, банками, постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками, бюджетом та позабюджетними фондами, а також із власним персоналом.

У навчальній та методичній літературі з фінансів є ціла низка визначень поняття «грошовий потік підприємства», але чіткого поняття грошового потоку немає.

Можна виділити три основні підходи до визначення поняття «грошовий потік», які найчастіше можна зустріти [1; 6; 7]:

1) грошовий потік – це потік грошових коштів;

2) грошовий потік – різниця між притоком і відтоком грошових коштів;

3) грошовий потік – співмірні і розподілені в часі надходження і видатки.

На нашу думку, третій підхід найбільш повно розкриває значення грошового потоку, тому його можна визначити, як суму розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, отриманих унаслідок реалізації будь-якого проекту чи функціонування певного виду активів.

Грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі його господарської діяльності, є важливим самостійним об'єктом управління [2, с. 150].

Управління грошовими потоками підприємств – це складний неперервний циклічний процес. Під циклом управління грошовими потоками розуміється система послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативних рішень з управління грошовими потоками. Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дає змогу вирішувати різноманітні завдання фінансового менеджменту і підпорядковане його головній меті. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства та формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків.

Аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрями їх використання. Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошового потоку.

Місце аналітичних досліджень в управлінні грошовими потоками можна визначити за етапами процесу [3]:

– забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності;

– аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;

- оптимізація грошових потоків підприємства;

- планування грошових потоків у розрізі різних їх видів;

- забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків у розробленні окремих інтервалів часу.

Підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності підприємства досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків. Сукупність методів та форм, що використовується підприємством для організації руху грошових коштів у часі та просторі відповідно до визначених критеріїв та цілей, називаємо моделлю управління грошовими потоками підприємства.

Організація моделі управління грошовими потоками здійснюється з дотриманням сукупності певних принципів, основними з яких є:

- інформаційна достовірність, яка передбачає своєчасне та повне представлення фінансової інформації, структурованої відповідно до потреб моделі;

- збалансованість – обґрунтоване використання для потреб управління грошовими потоками критеріїв та методів групування, зведення та узагальнення грошових потоків підприємства;

- ефективність – визначення оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі для мінімізації витрат на досягнення необхідного ефекту (наприклад, підтримання визначеного рівня ліквідності);

- інші принципи, які визначаються специфікою умов господарювання конкретного підприємства.

Сукупність цілей, які ставляться перед управлінням грошовими потоками, включає як загальні цілі управління фінансами суб'єкта господарювання, так і специфічні:

- повноту та своєчасність покриття потреби підприємства у капіталі для фінансування його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

- підтримання прийняттого рівня платоспроможності та ліквідності, а також попередження формування чи розвитку фінансової кризи;

- збільшення вхідних грошових потоків як основного джерела фінансування підприємства та їх оптимізації у розрізі видів;

- скорочення циклу обороту грошових коштів;

- підтримання адекватного балансу між формуванням резерву ліквідності та втраченими альтернативними можливостями;

- забезпечення ефективності використання грошових коштів підприємства через оптимальний їх розподілу часі та просторі;

- скорочення накладних затрат підприємства, пов'язаних із генеруванням його грошових потоків, насамперед із надходженням вхідних грошових потоків.

Обґрунтування цілей та встановлення поточних завдань управління грошовими потоками має здійснюватися із дотриманням таких правил, як [4; 6]:

- системність формування цільових фінансових показників та коефіцієнтів управління рухом грошових коштів відповідно до сукупності цілей та завдань моделі управління грошовими потоками підприємства;

- повнота та достовірність формування вхідної первинної інформації щодо управління грошовими потоками за напрямками такого управління – у розрізі вхідних та вихідних грошових потоків, грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;

- забезпечення зіставності та інформативності фінансових показників та коефіцієнтів для їх адекватної статистичної та математичної обробки для обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень фінансовим менеджером підприємства;

- обґрунтування використання методів обробки для адекватної консолідації вхідних первинних інформаційних ресурсів та подальшої ідентифікації на їх основі цільових параметрів моделі управління грошовими потоками суб'єкта господарювання;

- формування якісних та кількісних параметрів грошових потоків на основі визначення сукупності цільових фінансових показників як результатуючих відносно усталеної сукупності відособлених фінансових показників, що характеризують окремі сторони руху грошових коштів підприємства;

- забезпечення можливості адекватного контролінгу системи цільових параметрів руху грошових коштів підприємства для забезпечення виконання управлінських фінансових рішень (моніторинг виконання плану, виявлення відхилень та проведення коригування параметрів грошових потоків);

- забезпечення прийнятності цільових параметрів грошових потоків для їх використання в управлінні грошовими потоками підприємства у подальших періодах.

Управління грошовими потоками необхідно розглядати як послідовний процес постановки завдань та їх виконання, який включає реалізацію таких функціональних етапів:

- планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних внутрішніх фінансових документів (бюджет грошових потоків, а також плановий звіт про рух грошових коштів, платіжний календар та ін.);

- імплементація бюджету грошових потоків як невід'ємної складової частини системи бюджетів на підприємстві;

- фінансовий контролінг виконання бюджету грошових потоків та планових показників Звіту про рух грошових коштів;

- здійснення коригування планових величин відповідно до зміни зовнішніх та внутрішніх умов реалізації плану.

Отже, досконале управління потоками грошових коштів підприємства забезпечить формування додаткових фінансових ресурсів для фінансових інвестицій, які будуть приносити прибуток та забезпечуватися реалізацією принципів, серед яких можна виділити такі [5]:

- інформативна достовірність;
- забезпечення ефективності;
- забезпечення ліквідності;
- забезпечення збалансованості.

Ефективна система управління грошовими потоками, яка організована з урахуванням вищесказаних принципів, створює основу значних темпів розвитку підприємства, збалансованості суми надходжень від основних видів господарської діяльності та постійного зростання ринкової вартості.

Необхідно виділити такі напрями аналізу грошових потоків:

- оцінка ліквідності і платоспроможності в коротко- і довгостроковій перспективах;

- визначення різниці між кредиторською і поточною дебіторською заборгованістю;

- розрахунок чистого оборотного капіталу; оцінка раціональності управління грошовими коштами та формування грошового потоку;

- формування вихідної бази для прийняття управлінських рішень; прогнозний аналіз грошових потоків підприємства.

Оцінка ефективності управління грошовими коштами на підприємстві стає вихідною інформацією для подальших управлінських рішень, а саме для прогнозування майбутніх грошових потоків. Отже, аналіз грошових потоків, що характеризує причини зміни ліквідності і фінансової стійкості підприємства, необхідно проводити в ході загального фінансового аналізу. Оперативна, повна і досто-

вірна інформація про рух грошових коштів повинна сприяти підвищенню якості управлінських рішень, які безпосередньо в подальшому впливають на фінансовий стан підприємства.

Для ефективного управління грошовими потоками та фінансовою діяльністю підприємства у цілому доцільно вводити в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності [2].

Планування грошових потоків – важливий етап управління фінансовою діяльністю підприємств. Шляхом ефективного впровадження системи планування й прогнозування досягається раціональне використання грошових потоків: операційна, інвестиційна та фінансова діяльність забезпечуються необхідними грошовими ресурсами.

До основних методів необхідно віднести такі: техніко-економічні розрахунки, економіко-статистичні, порівняння, балансовий метод, факторний аналіз.

Сучасна система принципів планування управління грошових потоків дає змогу підвищити точність прогнозів, спростити систему управління. Головними серед них повинні виступати:

- принцип обґрунтованості мінімально необхідного обсягу грошових коштів, який повинен бути у підприємства для забезпечення його платоспроможності;

- принцип пропорційності розподілу грошових коштів між складниками виробничого процесу;

- принцип гнучкості планування грошових коштів;

- принцип оцінювання ефективності використання грошових коштів;

- принцип адекватності часових інтервалів та способів планування.

Висновки з цього дослідження. Із розглянутих аспектів управління грошовими потоками можна зробити висновок, що управління як важливий складник планування – це дуже складна і трудомістка робота кожного керівника підприємства, оскільки йому щодня необхідно приймати безліч управлінських рішень щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно спрямовувати грошові потоки.

Ураховуючи вищезазначене, для підвищення ефективності управління грошовими потоками вітчизняних підприємств необхідно:

– залучати в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності;

– досліджувати галузеві закономірності грошових потоків;

– визначати потоки в обліковій, у тому числі оперативній, інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;

– удосконалити методику аналізу грошових потоків, урахувати фактори руху коштів

вітчизняних господарчих суб'єктів в умовах невизначеності та ризику.

Таким чином, інтегруючи оперативне, поточне і стратегічне планування грошових потоків в єдиний процес, можна досягти узгодженості руху грошових коштів із тактичними і стратегічними завданнями підприємства в часі і просторі.

Такий підхід до концепції планування та управління грошових потоків дасть змогу спрямувати діяльність підприємства на досягнення фінансової стійкості та платоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Деменіна О. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 14–18.
2. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 150–155.
3. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С. Барабаш, М.О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 164–167.
4. Брейли Р.А. Принципы корпоративных финансов / Р.А. Брейли, С.С. Майерс ; 2-е рус. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). – М. : Олимп Бизнес, 2008. – 1008 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
6. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 150–155.
7. Фінанси в трансформаційній економіці України : [навч. посіб.] / За ред. М.І. Крупки. – Львів : ЛНУ, 2007. – 614 с.

Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства»

Майборода О.Є.

кандидат економічних наук, доцент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Сукрушева Г.О.

кандидат економічних наук, доцент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Куліш Є.В.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено теоретичні аспекти категорії «прибуток підприємства». Визначено основні функції, що виконує прибуток у сучасних економічних умовах. Зазначено, що управління прибутком підприємства – це складний процес прийняття рішень щодо основних аспектів його формування, розподілу та використання. На основі цього представлено основні завдання, що виконує прибуток підприємства.

Ключові слова: прибуток, капітал, доходи, витрати, фінансові результати, оборотні активи, фінансовий менеджмент.

Майборода О.Є., Сукрушева А.О., Куліш Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье определены теоретические аспекты категории «прибыль предприятия». Определены основные функции, которые выполняет прибыль в современных экономических условиях. Указано, что управление прибылью предприятия – это сложный процесс принятия решений по основным аспектам его формирования, распределения и использования. На основе этого представлены основные задачи, которые осуществляет прибыль предприятия.

Ключевые слова: прибыль, капитал, доходы, расходы, финансовые результаты, оборотные активы, финансовый менеджмент.

Mayboroda O.E., Sukrusheva A.O., Kulish E.V. THEORETICAL ESSENCE OF THE CATEGORY THE COMPANY'S PROFIT

The article defines the theoretical aspects of the category the company's profit. The main functions that a profit performs under the modern economic conditions have been determined. It is indicated that the management of the company's profit is a complex decision-making process on the basic aspects of its formation; distribution and use, and on the basis thereof, the main tasks that the company's profits are performing, are presented.

Keywords: profit, capital, incomes, expenses, financial results, current assets, financial management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одержання максимального прибутку – це головна мета кожного комерційного підприємства, тому на сучасному етапі необхідно вирішувати нові завдання для його максимізації. У мінливих умовах сьогодення опрацювання теоретичної сутності категорії прибутку підприємства необхідне для ефективного управління підприємством та визначення стратегії його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному обґрунтуванню поняття «прибуток підприємства» присвячено багато наукових праць сучасних економісти,

таких як: О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [2], С.М. Онисько, П.М. Марич [3], М.В. Патарідзе-Вишинська [4], Г.А. Семенов, А.В. Бугай [5], Г.О. Скрипко, О.О. Ланда [6], Г.Г. Кірейцев [7], Л.І. Шваб [8], В. М. Шелудько [9], Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко [10] та ін. Однак в умовах нестабільності економіки, зміни економічних процесів розгляд та вдосконалення поняття «прибуток підприємства» потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичної сутності категорії «прибуток підприємства», визначення його функцій

та завдань у сучасних умовах розвитку економіки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток підприємства – головне джерело його розвитку. За його допомогою підприємство в змозі вдосконалити свою матеріально-технічну базу, розробити нові типи продукції, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність. Із приростом прибутку підприємства збільшуються податкові

відрахування до бюджетів усіх рівнів, тобто за його допомогою зростає соціально-економічне становище не лише окремого підприємства, а й держави у цілому. Максимізація прибутку підприємства – це основне завдання фінансових менеджерів вищої ланки підприємства. Досягнення цієї мети можливе лише за умов ефективного управління структурою капіталу підприємства, його витратами та доходами, якісного управління вхідними та

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «прибуток підприємства»

№ п/п	Автор	Поняття	Ключові слова
1	Господарський кодекс України [1, ст. 142]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань	показник фінансових результатів
2	О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [2, с. 457]	Підприємство отримує прибуток після того, як утілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми	реалізована вартість
3	Г.Г. Кірейцев [7, с. 151]	Фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складників: витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації	зростаючий прибуток від реалізації
4	С.М. Онисько, П.М. Марич [3, с. 103]	Прибуток підприємства – отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність	фінансовий результат
5	М.В. Патарідзе-Вишинська [4, с. 25]	Прибуток є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу	ціна функціонуючого капіталу
6	Г.А. Семенов, А.В. Бугай [5, с. 97–98]	Прибуток – це сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства	доходи
7	Т.О. Скрипко О.О. Ланда [6, с. 126]	Указуючи на доцільність розмежування понять ефективності та ефекту, ефект розглядають як абсолютний показник у натуральному або вартісному вираженні (сума прибутку, обсяг виробництва і продажу тощо)	абсолютний показник
8	Л.І. Шваб [8, с. 483]	Прибуток – це узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність	відшкодування усіх витрат
9	В.М. Шелудько [9, с. 113]	Прибуток – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта цілому	управління фінансами
	Авторське визначення	Прибуток підприємства – це фінансовий результат підприємства, абсолютний показник, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність та характеризує ступінь успіху проведення цієї діяльності	

вихідними грошовими потоками. У табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «прибуток підприємства».

У сучасних умовах саме прибуток як багатопланове економічне явище має різні форми та види прояву. У зв'язку із цим процес управління прибутком має неабияке значення як для підприємства, так і держави. Неточність у визначенні видів прибутку суб'єктів господарювання зумовлює суперечність під час управління ним, а отже, й отримання не зовсім точних результатів, що в кінцевому підсумку призводить до неможливості повноцінного виконання прибутком усіх його функцій.

Економічний зміст прибутку розкривається у функціях, які він виконує. Підкреслимо, що

функція повинна відображати специфічний внутрішній зміст економічної категорії. Усі інші якості, що присвоюються їй, відображають ту чи іншу роль, яку відіграє дана категорія.

На рис. 1 представлено основні функції, що виконує прибуток підприємства.

Велика роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначає необхідність ефективного управління ним за дієвої та правильно сформованої системи управління прибутком підприємства.

Управління прибутком підприємства – це складний процес прийняття рішень щодо основних аспектів його формування, розподілу та використання.

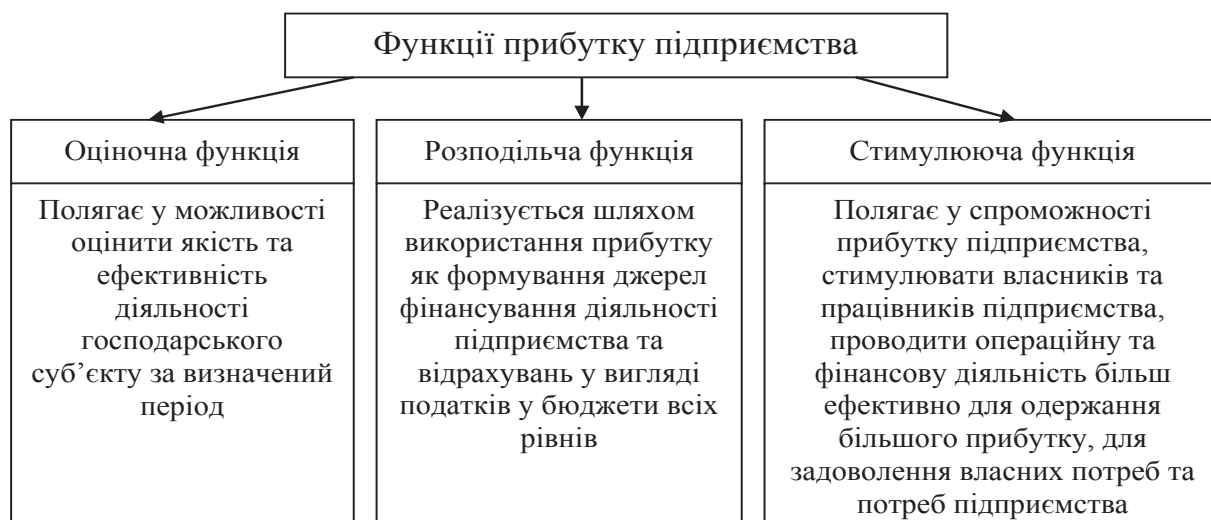


Рис. 1. Функції прибутку підприємства



Рис. 2. Основні завдання прибутку підприємства

Управління прибутком підприємства можливо розкрити за допомогою основних завдань, що на нього покладені (рис. 2).

Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними з яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т. д. Це зумовлює поряд із використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розроблення особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дає змогу застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення під час розроблення інструментів управління прибутком [10, с. 148].

Управління прибутком підприємства під час його формування, розподілу та використання передбачає створення певних управлінських та організаційних аспектів. Так, під час формування прибутку підприємства необхідно розробити систему показників для оцінки його потенційного обсягу та якості. Під час розподілу прибутку необхідно визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства для ефективного його функціонування, тобто розподіл і використання прибутку повинні виходити із головної місії підприємства та досягнення стратегічних цілей. Це можливо за умови здійснення моніторингу та ефектив-

ного управління прибутком підприємства з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на його діяльність.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, сучасна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Саме можливість одержання прибутку та наявність його спонукають їх входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку або навіть загрози його відсутності – покидати певний сегмент ринку. Прибуток підприємства – це фінансовий результат підприємства, абсолютний показник, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність та характеризує ступінь успіху проведення цієї діяльності. Прибуток підприємства – це особливий фінансовий показник у сфері діяльності суб'єктів господарювання. Формування, розподіл та використання прибутку як фінансового результату залежать від багатьох факторів, таких як: розрахунок собівартості продукції, визначення всіх витрат підприємства, проведення дивідендної політики, розрахунку прибутків, або збитків від усіх видів діяльності господарюючої одиниці. Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання як найбільш раціонально використовувати фінансові ресурси, щоб досягти максимального фінансового результату, та реалізувати місію підприємства, тому особливої уваги потребують такі важливі фінансові категорії, як «фінансовий результат» та «прибуток підприємства».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
3. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств : [підручник для студентів вищих закладів освіти] / С.М. Онисько, П.М. Марич ; 2е вид., виправ. і доп. – Львів : Магнолія Плюс, 2006. – 367 с.
4. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2. – С. 25–37.
5. Фінансове планування і управління на підприємствах : [навч. посіб.] / Г.А. Семенов [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
6. Скрипка Т.О., Ланда О.О. Менеджмент : [навч. посіб.] / Т.О. Скрипка, О.О. Ланда. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.
7. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
8. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Л.І. Шваб ; 4е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
9. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
10. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 145–152.

Концептуальна модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства

Овандер Н.Л.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Житомирського державного технологічного університету

Любецька М.О.

студентка
Житомирського державного технологічного університету

У статті проведено порівняльний аналіз теоретико-економічної сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Такий аналіз дав змогу виділити основні змістовні елементи зазначеного терміну. Проаналізовано сучасні методики аналізу інвестиційної привабливості підприємства. Розроблено та запропоновано до використання концептуальну модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість підприємства, діагностика.

Ovander N.L., Lyubetska M.O. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ДИАГНОСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен сравнительный анализ теоретико-экономической сущности понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Такой анализ позволил выделить основные содержательные элементы этого термина. Проанализированы современные методики анализа инвестиционной привлекательности предприятия. Разработана и предложена для использования концептуальная модель диагностики инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность предприятия, диагностика.

Ovander N.L., Lyubetska M.O. CONCEPTUAL MODEL FOR DIAGNOSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article contains comparative analysis of the theoretical and economic essence of the concept of «investment attractiveness of the enterprise». Such an analysis made it possible to identify the main content elements of this term. The modern methods of analyzing the investment attractiveness of the enterprise are analyzed. A conceptual model for diagnosing the investment attractiveness of the enterprise was developed and proposed for use.

Keywords: investment, investment activity, investment attractiveness of the enterprise, diagnostics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Незаперечним є той факт, що нині підприємства працюють в умовах жорсткої конкуренції. Таким чином, існує необхідність швидкого реагування на зміни в зовнішньому середовищі. Безперервне вдосконалення є ключем до успіху в роботі будь-якого суб'єкта господарювання. Проте такий процес передусім вимагає залучення інвестицій. Вирішальним кроком у процесі прийняття рішень інвестора є оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Він характеризує операційну діяльність, становище на ринку, а також можливі ризики, пов'язані з процесом інвестування. Інвестиційна привабливість є економічною категорією, що демонструє ефективність функціонування та характеризується набором кількісних показників та якісних компонентів, які охоплюють різні аспекти бізнесу і визначають можливість максимізації прибутку для інвес-

торів (порівняно з іншими об'єктами можливих інвестицій) за умови певного рівня ризику.

Отже, питання інвестиційної привабливості підприємства нині є актуальним, оскільки конкуренція за інвестиційні ресурси стає все жорсткішою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час формування державного підходу до оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання в Україні першою стала Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій [1]. Ця Методика є чинною, проте вона ґрунтується застарілій формі звітності, яка не відповідає НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Ціла низка науковців звертала увагу в своїх роботах на інвестиційну привабливість,

а саме: І.О. Бланк, С.С. Донцов, Л.І. Катан, Т.В. Майорова, С.В. Юхимчик та багато інших. Проте більшість із них не приділяла достатньо уваги саме діагностиці інвестиційної привабливості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – уточнити визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства», проаналізувати наявні методи аналізу інвестиційної привабливості та надати модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства» (ІПП) та його змістовного наповнення дає змогу дослідникові визначитися з методологією її оцінювання, тому в деяких роботах автори спочатку надають своє тлумачення зазначеного поняття, а потім переходять до безпосередньої оцінки або діагностики суб'єкта господарювання. Аналізу економічного змісту поняття «інвестиційна привабливість підприємства» присвячено праці таких науковців, як І.О. Бланк, В.В. Бочаров, Н.Ю. Брюховецька, С.С. Донцов, А.Б. Гончаров, А.Г. Гончарук, І.В. Нападівська, О.І. Пилипенко та ін., що свідчить не тільки про відсутність єдиного підходу до його трактування, але й про незавершеність дослідження цієї проблеми.

Розглянемо поняття «інвестиційна привабливість підприємства» з погляду його взаємозв'язку з подальшою методикою діагностики. Більшість науковців [3–6] надає порівняльну характеристику понять ІПП із коментарями щодо переваг та недоліків кожного з них. Проте такий підхід не надає узагальнюючої картини такого, з одного боку, дуже широковживаного та поширеного поняття, а з іншого – дуже різноманітного.

О.В. Товстенюк [7, с. 385] розподіляє ІПП залежно від інвесторів: реального або фінансового. О.Б. Жихор, М.М. Москвич [4] групують підходи до ІПП у чотири групи: 1) як умова розвитку підприємства; 2) як умова інвестування; 3) як сукупність показників; 4) як показник ефективності інвестицій.

На нашу думку, вдалим є поділ понять А.Г. Гончарук та А.А. Яцик [3] із погляду взаємозв'язку поняття ІПП із методологією її розрахунку на чотири підходи: факторний, внутрішній оціночний, інтегральний та порівняльний. За факторного підходу, якій запропонований авторами [8; 9, с. 79], під ІПП розуміють сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів, які найбільш сильно впливають на

рішення інвестора щодо інвестування в підприємство. Основним інструментом за такого підходу стає факторний аналіз. При цьому слід зауважити, що з погляду управління коригуванню з боку керівництва підприємства піддаються лише внутрішні фактори. Зовнішні ж здебільшого залишаються неконтрольованими, тому не можуть бути розглянутими як керовані змінні на мікрорівні. Думку про факторну природу ІПП розділяють інші автори [6].

Внутрішній оціночний підхід розглядає ІПП як сукупність внутрішніх характеристик підприємства, які важливі для потенційного інвестора. Такий підхід прослідковується в роботах [10; 11 с. 400; 12 с. 166] і передбачає передусім оцінку фінансово-економічного стану підприємства. На нашу думку, до такого підходу варто віднести визначення поняття «ІПП», які характеризують його як потенціал підприємства, наприклад у І.В. Нападівської [13]. Недоліками внутрішнього оціночного підходу є: а) відсутність зовнішніх факторів, які впливають на ІПП і які відокремлені у факторному підході; б) завелика кількість неузгоджених між собою показників, що викликає труднощі процесу оцінювання; в) відсутність узагальнюючого показника. Саме це призводить до появи інтегрального підходу.

Інтегральний підхід надається в джерелах [14, с. 310; 1] та визначає ІПП як інтегральну характеристику підприємства, яке розглядається як об'єкт майбутнього інвестування. Причому така характеристика може бути представлена як один інтегральний показник й як збалансована система декількох інтегральних показників [3, с. 30].

Порівняльний, або рейтинговий, підхід визначає ІПП як відносну характеристику підприємства, яке розглядається як один з об'єктів майбутнього інвестування [15–17]. За такого підходу застосовують рейтингові системи. Така інформація буде важливою або для потенційного інвестора, або для державних органів. Безпосередньо для самого керівництва така оцінка дає можливість порівнювати себе з конкурентами. Відповідно, з погляду управління такий підхід є малоефективним. Проте є деякі визначення поняття «ІПП», які не можна віднести до жодного з перелічених підходів.

Дослідивши визначення поняття «ІПП» доходимо висновків: 1) це поняття передусім пов'язане із суб'єктом, для якого буде здійснена діагностика ІПП, та з метою, яку ставить перед собою цей суб'єкт; 2) це різнопланове відносне поняття, адже підприємство

може бути інвестиційно привабливим для одних інвесторів та непривабливим із погляду інвестування для інших; 3) ІПП необхідно визначати як мінімум із трьох позицій: ретроспективного, поточного та перспективного аналізу. Тобто ІПП обов'язково має містити в собі аналіз минулого та сучасного стану підприємства та прогноз подальшого розвитку підприємства.

Виходячи з висновку 1) буде обрана методологія діагностики інвестиційної привабливості підприємства. Для цього пропонуємо використовувати класифікацію ІПП за різними ознаками. Таку класифікацію було надано у роботі В.В. Ферлій [17].

Таким чином, узагальнюючи та уточнюючи проаналізовані визначення під ІПП будемо розуміти модель кількісних та якісних показників, які характеризуватимуть фінансово-економічний стан підприємства з урахуванням чинників, що впливатимуть на інвестиційну привабливість підприємства, узгоджуючи такі показники з метою інвестора.

Проведений аналіз теоретико-економічної сутності поняття «ІПП» дає змогу виділити такі основні змістовні елементи:

1) визначення інтегрального кількісного показника оцінки на підставі узагальнення сукупності кількісних та якісних характеристик, що дає змогу встановити певну якісну оцінку доцільності вкладення інвестиційних ресурсів у розвиток об'єкта оцінювання;

2) врахування й узгодження цілей об'єкта та суб'єкта оцінки інвестиційної привабливості;

3) відображення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища (відповідно до інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу) на формування оцінок інвестиційної привабливості [19, с. 182].

Повний фундаментальний аналіз ІПП складається з таких етапів [19, с. 183]: 1) макроекономічний (на рівні країни); 2) мезоекономічний (на рівні галузі, регіону); 3) мікроекономічний (на рівні суб'єкта господарювання).

Колектив авторів монографії «Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання» [19, с. 182] вважає, що є дві групи методів оцінки ІПП: на основі оцінки його фінансового стану та комплексний аналіз суб'єктів господарювання. Методи першої групи різняться лише вибором певних груп показників. Ця група показників визначається на основі оприлюдненої інформації. Проте, на нашу думку, методики аналізу інвестиційної привабливості підпри-

ємства варто ще поділити залежно від інструментарію аналізу.

Передусім треба виділити *рейтинговий метод*, що запропонований авторами [19, с. 183] і які вважають за доцільне використовувати метод *due diligence*. Це пов'язано з тим, що найбільш поширеними світовими методиками оцінки інвестиційної привабливості є рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI), Transparency International, Moody's Investor Service та методика Світового банку Investment Climate Survey (ICS) [20, с. 105]. Т.В. Майорова [21] також пропонує оцінювати інвестиційну привабливість підприємства через його фінансовий стан із його подальшою рейтинговою оцінкою.

Іншим дуже поширеним методом є *інтегральний*. О.В. Носова [22] ідентифікує інтегральний рівень інвестиційної привабливості підприємства на засадах агрегування показників фінансового стану. І.В. Кубарєва [23] запропонувала узагальнюючий інтегральний показник ІПП, що ґрунтується на чотирьох часткових: фінансовий стан, якість управління, ринкові перспективи та ресурсний потенціал.

Для оцінки інвестиційної привабливості застосовують ще й *факторний аналіз*. Таким методом пропонують оцінювати ІПП у [24], а саме методом головних компонент. Але еквівалентом інвестиційної привабливості виступає ціна акції, що значно звужує можливості методу. Факторного підходу дотримуються і Н.Ю. Брюховецька з О.В. Хасановою [25], якими визначено ступінь та напрям впливу факторів за сферою виникнення на інвестиційну привабливість публічного акціонерного товариства; всі фактори розподілені на дві групи: ті, що можуть регулюватися безпосередньо товариством, та ті, які не можуть регулюватися.

Досить часто для оцінки ІПП використовують математичний апарат, а саме матриці та елементи нечіткої логіки. Так, матричний підхід пропонують [19, с. 192–197; 26, с. 3–12]. Л.І. Катан, К.С. Хорішко [27] також пропонують матричний підхід, який поєднуватиме інтегровану оцінку фінансового стану підприємства з інтегрованою оцінкою майнового стану підприємства. Згідно з методикою, запропонованою Ю.Р. Саммігуліною [10, с. 32], матриця ІПП поділена на дев'ять класів, з яких виокремлено три зони: високої, низької та прийнятної інвестиційної привабливості.

Г.І. Великоіваненко, К.М. Мамонова пропонують ієрархічну модель, побудовану на

елементах нечіткої логіки [28]. До позитивного у цій моделі варто віднести те, що в ній ІПП оцінюється і з позицій інвестиційної привабливості країни, ринку, галузі та регіону. Проте формалізація та застосування моделі потребують неабияких специфічних знань з економіко-математичного моделювання, що ускладнює застосування такої моделі в

практиці українських підприємств. Н.М. Пилипенко, Г.І. Шаповал запропонували методіку на основі оціночних параметрів із використанням нечіткої логіки [18].

О.І. Судакова [29] пропонує застосування внутрішнього гудвілу як показника рівня ІПП не тільки для підприємств, але й для галузей і регіонів. Т.В. Момот [30] також пропонує оці-

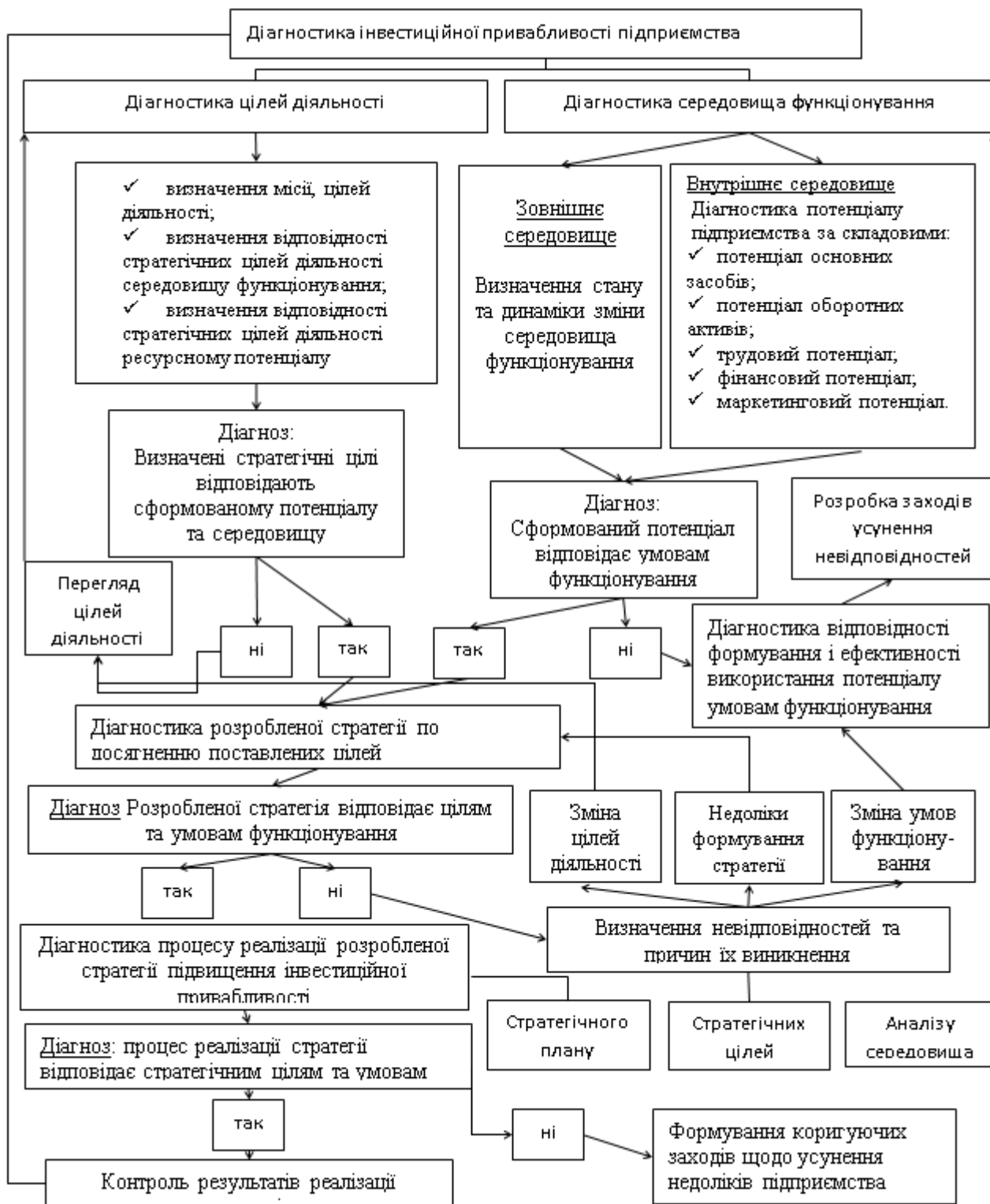


Рис. 1. Концептуальна модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства

нювати ІПП на основі згенерованого підприємством гудвілу. Проте автори не зазначають, який рівень гудвілу буде відповідати тому чи іншому рівню ІПП.

О.В. Товтенюк, О.Б. Гром'як [5] запропонували структурно-логічну модель експрес-діагностики ІПП, в якій запропоновані 15 індикаторів, поділених на шість груп. Запропонована бальна шкала дає змогу визначити рівень ІПП.

І.О. Бланк [11], колектив авторів [19, с. 180] розглядають діагностику ІПП на основі життєвого циклу підприємства та його фінансового стану. Найбільш інвестиційно привабливі компанії знаходяться в процесі росту, на перших двох етапах свого життєвого циклу. Компанії на стадії зрілості також є інвестиційно привабливими в більш ранні періоди, коли вони не досягли вищої точки економічного зростання. Подальше інвестування відбувається, коли продукти компанії мають відносно високі ринкові перспективи й обсяг інвестицій у модернізацію невеликий і вони можуть бути повернуті в короткий термін.

Розглядаючи етимологію слова «діагностика», необхідно зазначити, що в перекладі з грецького *diagnostics* означає «здатність розпізнавати» і становить сутність вчення про методипостановки діагнозу і про причини хвороб.

У рамках фінансово-економічних досліджень на мікрорівні хворим є суб'єкт господарювання, у якого спостерігаються певні відхилення від нормального, або необхідного, стану (під нормальним, або необхідним, станом будемо розуміти такий стан об'єкта дослідження, що характеризується ліквідністю, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, визначеним рівнем рентабельності, що досягається суб'єктом господарювання шляхом обліку наявних у нього фінансово-економічних ресурсів).

У процесі дослідження була встановлена необхідність моделювання інвестиційної привабливості підприємства під впливом факторів для прийняття управлінських рішень двох груп стекхолдерів: власників і менеджерів, акціонерів та інвесторів. Проведено моделювання інвестиційної привабливості підприємства з використанням методу «дерева» рішень. Власники та керуючі стикаються з питанням поєднання напрямів діяльності підприємства з урахуванням факторів впливу для збільшення його привабливості як

об'єкта інвестування. Вирішити дане питання дає змогу моделювання у вигляді побудови «дерева» прийняття рішень (рис. 1).

«Дерево» прийняття рішень є методом класифікації та прогнозування показників, для якісної побудови якого необхідна достатньо велика кількість вхідних даних та значення вихідного показника. Результат побудови «дерева» прийняття рішень відображається схематично та має правила, відповідно до яких користувачі можуть зробити висновки та прийняти відповідне рішення.

Інвестиційна привабливість підприємства є вихідним показником. Модель розрахунку інвестиційної привабливості підприємства включає у себе поєднання показників фінансово-економічного стану товариства та його ринкової капіталізації. Узагальнений показник фінансово-економічного стану включає у себе розрахунок 16 показників фінансово-економічного стану підприємства з використанням функції нормування, яка дає змогу уникнути вагових значень показників та побудувати загальний показник фінансово-економічного стану підприємства як об'єкта інвестицій.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вищесказане, слід зазначити, що нині існує дуже багато підходів до оцінки інвестиційної привабливості. Кожна з методик має свої переваги, є унікальною й має право на існування. Звичайно, кожен підхід має свої негативні сторони та недоліки. Чим більше наявних методик оцінки інвестиційної привабливості, тим точніше її можна визначити. Слід сказати й те, що кожна методика може бути застосована в певних умовах для будь-якого підприємства, але в деяких випадках її потрібно для цього адаптувати, використовуючи саме ті показники, які й справді найбільше цікавлять саме інвестора.

У статті виокремлено такі групи методик для визначення рівня ІПП: визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства, матрична модель оцінки інвестиційної привабливості, рейтингова оцінка інвестиційної привабливості та оцінка інвестиційної привабливості за життєвим циклом. Запропонована авторами концептуальна модель діагностики інвестиційної привабливості у вигляді «дерева» дає змогу приймати інвесторам, менеджерам та іншим зацікавленим особам рішення щодо доцільності вкладення коштів в об'єкт інвестування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій № 22 від 23.02.98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Гончарук А.Г. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29–33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2011_4_910.
4. Жихор О.Б. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкт управління / О.Б. Жихор, М.М. Москвич // Фінансово-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2012. – Вип. 2. – С. 118–123.
5. Товстенюк О.В. Експрес-діагностика інвестиційної привабливості підприємства / О.В. Товстенюк, О.Б. Гром'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
6. Гуляєва Н.М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування / Н.М. Гуляєва, Н.К. Рябченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1(13). – С. 22–28.
7. Товстенюк О.В. Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики / О.В. Товстенюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 727. – С. 381–386.
8. Задорожна Я.Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрям залучення інвестиційних ресурсів / Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід 2007. – № 2. – С. 32–35.
9. Терещенко Э.Ю. Сущность инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики / Э.Ю. Терещенко, О.В. Коник // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1(7). – С. 72–80.
10. Самігуліна Ю.Р. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств: огляд вітчизняних методик / Ю.Р. Самігуліна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 3. – С. 32–37.
11. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.
12. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту : [навчальний посібник] / В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Кондор, 2008. – 340 с.
13. Нападовська І.В. Теоретичні та методологічні аспекти дослідження інвестиційної привабливості підприємств України / І.В. Нападовська // Вісник ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – 2006. – № 4(28). – С. 55–61.
14. Брюховецька Н.Ю. Моделювання інвестиційної привабливості публічного акціонерного товариства як основа прийняття управлінських рішень / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 307–313.
15. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С.С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 78–84.
16. Мельник О.Г. Системи індикаторів оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / О.Г. Мельник, Ю.Л. Логвіненко // Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення та проблеми розвитку. – 2006. – № 575. – С. 141–147.
17. Ферлій В.В. Сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства» та його види / В.В. Ферлій // Ефективна економіка. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=262>.
18. Пилипенко Н.М. Вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Н.М. Пилипенко, Г.І. Шаповал // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 12(58). – С. 155–161.
19. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : [монографія] / А.О. Єпіфанов [та ін.] ; за ред. А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
20. Бубенко П.Т. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / П.Т. Бубенко, Г.А. Шаханова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66(1039). – С. 100–106.
21. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [підручник] / Т.В. Майорова. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
22. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 120–126.
23. Кубарева І.В. Методичні та прикладні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / І.В. Кубарева // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35(2014). – С. 31–39.

24. Федоренко І.К. Моделювання інвестиційної привабливості компаній методами факторного аналізу / І.К. Федоренко, В.Б. Рибалко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10(113). – С.89–93.
25. Брюховецька Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова // Економіка промисловості. – 2009. – № 44. – С. 110–117.
26. Юхимчик С.В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / С.В. Юхимчик, С.Д. Супрун // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 3–12.
27. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 22–24.
28. Великоіваненко Г.І. Ієрархічна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Г.І. Великоіваненко, К.М. Мамонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalteka.ru/order/2349.html>.
29. Судакова О.І. Економічна безпека: аспект оцінки інвестиційної привабливості підприємств / О.І. Судакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0604.pdf.
30. Момот Т.В. Інвестиційна привабливість акціонерного товариства: удосконалення методики оцінки / Т.В. Момот // Менеджер. – 2005. – № 4(34). – С. 117–122.

УДК 338.984

Аналіз процесу інформаційного забезпечення звернень громадян

Палагута С.С.

аспірант кафедри менеджменту
Полтавського університету економіки і торгівлі

У статті досліджено організацію роботи зі зверненнями громадян комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради. Проаналізовано динаміку загальної кількості звернень, охарактеризовано інформаційне забезпечення (VoIPTime Contact Center), яке дає змогу здійснювати обробку вхідних дзвінків, реєстрацію звернень громадян та контролювати виконання звернень по термінах.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, «Обласний контактний центр», звернення громадян, установа, сайт.

Палагута С.С. АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН

В статье исследована организация работы с обращениями граждан коммунального бюджетного учреждения «Областной контактный центр» Полтавского областного совета. Проанализирована динамика общего количества обращений, охарактеризовано информационное обеспечение (VoIPTime Contact Center), которое позволяет осуществлять обработку входящих звонков, регистрацию обращений граждан и контролировать выполнение обращений по срокам.

Ключевые слова: информационное обеспечение, «Областной контактный центр», обращения граждан, учреждение, сайт.

Palaguta S.S. ANALYSIS OF PROVIDING INFORMATION PUBLIC ADDRESS

This article explores the organization of work with citizens municipal budget organization "The regional contact center" Poltava Regional Council. The dynamics of the total number of appeals described information provision (VoIPTime Contact Center), which allows for the processing of incoming calls, registration of citizens and control the execution of applications on terms.

Keywords: information security, «regional contact center», appeals, institution website.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Звернення громадян є необхідним елементом побудови демократичного громадянського суспільства, тобто такого, яке брало б активну участь в управлінні державними та місцевими справами шляхом звернень із порадами, рекомендаціями щодо вдосконалення правової основи та організації діяльності органів управління, умов життя громадян, забезпечення законності в органах державної влади, місцевого самоврядування, підприємствах, установах, організаціях незалежно від форми власності [2].

Звернення стосуються різних напрямів діяльності суспільства, але здебільшого вони мають єдину мету – звернути увагу відповідних органів і посадових осіб на необхідність розв'язання проблем, що зачіпають інтереси суспільства або конкретної особи. Як носії інформації вони мають велике значення для вирішення питань, пов'язаних із забезпеченням прав і свобод людини, вдосконалення системи управління [4].

Для підвищення швидкості прийняття звернень і формування управлінських рішень

використовуються різні інформаційні технології, які дають змогу здійснювати операції, пов'язані з реєстрацією звернень, їх проходженням від керівництва до виконавців, формувати базу реєстраційних даних, контролювати терміни виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування інформаційного забезпечення організацій розглядалося у працях М. Згуровського, А. Колодюка, В. Ситника, М. Швець, В. Іноземцева, Л. Пелюшкіна, Г. Титоренко, Г.Н. Калянова, О.Л. Голіциної, Н.В. Максимова, І.І. Попова [4]. Однак питання ефективності застосування інформаційних систем під час звернення громадян досліджено недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення дослідження аналізу інформаційного забезпечення роботи зі зверненнями громадян комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунальна бюджетна установа «Обласний контактний центр» Полтавської

обласної ради у своїй діяльності керується Конституцією України, законами України «Про місцеве самоврядування», «Про звернення громадян». Основні елементи процесу розгляду звернень наведено на рис. 1.

Основними напрямками роботи «Обласного контактного центру» є:

- приймання звернень заявників за єдиним телефонним номером та через мережу Інтернет;

- опрацювання отриманих звернень та їх надсилання на розгляд органам виконавчої влади відповідно до компетенції;

- інформування та консультування заявників щодо норм законодавства та актуальних питань державної політики [6].

«Обласний контактний центр» проводить:

- аналіз змісту звернень заявників та подає відповідну інформацію облдержадміністрації, Урядовому контактному центру;

- моніторинг забезпечення своєчасного розгляду звернень заявників органами виконавчої влади;

- моніторинг найважливіших соціально-економічних питань, що потребують невідкладного прийняття рішень;

- здійснює обмін інформацією з Урядовим контактним центром щодо надходження звернень заявників та стану їх розгляду;

- подає на запит облдержадміністрації інформацію про звернення заявників та результати їх розгляду;

- забезпечує взаємодію з посадовими особами районних державних адміністрацій, виконавчих комітетів міських рад міського значення, відповідальних за опрацювання звернень заявників;

- готує інформацію для формування інформаційно-пошукового довідника автоматизованої інформаційної бази звернень, пропозиції щодо його вдосконалення та подає їх Урядовому контактному центру.

Робота комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради в 2016 р. була спрямована на забезпечення виконання завдань, визначених

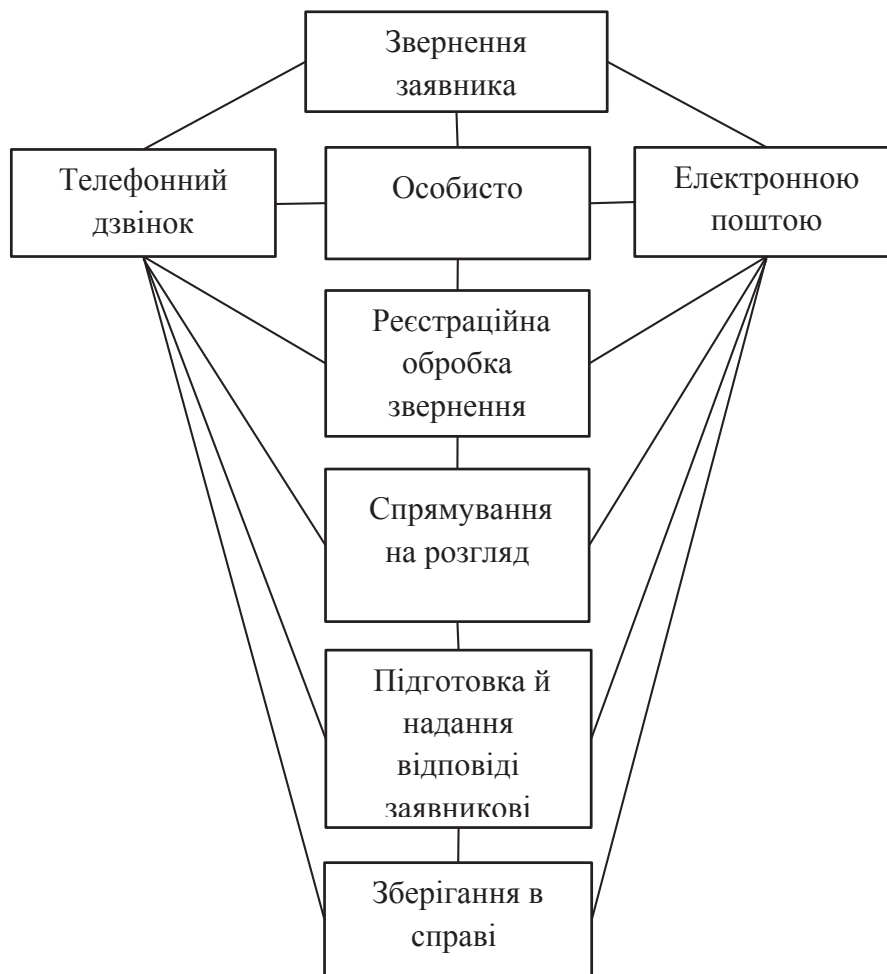


Рис. 1. Порядок розгляду звернень

Джерело: розроблено автором

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Національну систему опрацювання звернень до органів виконавчої влади та Типового положення про контактний центр Автономної Республіки Крим, області, м. Києва і Севастополя» від 18 січня 2012 р. № 21 [3].

Діяльність установи регламентована Розпорядженням голови облдержадміністрації «Про затвердження Положення про порядок взаємодії місцевих органів виконавчої влади та комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради» від 26.12.2012 № 613 (zareєстроване у Головному управлінні юстиції у Полтавській області 28 грудня 2012 р. за № 127/1936).

«Обласний контактний центр» здійснює приймання звернень та надсилає їх на розгляд місцевим органам виконавчої влади відповідно до компетенції.

Заявникам надаються консультації і роз'яснення щодо норм законодавства та довідкова інформація. Постійно проводиться аналіз результатів надходження та розгляду звернень. Інформаційно-аналітичні матеріали систематично надаються керівнику апарату облдержадміністрації для інформування керівництва облдержадміністрації [6].

Звітний період підтвердив та закріпив наявну тенденцію до постійного зростання кількості громадян, які все більше надають перевагу зверненню до органів влади через гарячу телефонну лінію (0-800-502-230).

Протягом 2016 р. обласним контактним центром усього було прийнято та опрацьовано 22 200 звернень, що на 37% більше, ніж у 2015 р. (13 887). Із цієї кількості 17 798 (80%) надійшли на урядову телефонну гарячу лінію (у 2015 р. – 11 157 звернень), 4 402 (20%) – безпосередньо до контактної центру (у 2015 р. – 2 743) [6].

Якщо рахувати з початку створення «Обласного контактної центру», то фахівцями прийнято та опрацьовано 55 195 звернень [6].

Порівняно з минулим роком суттєво збільшилася не лише загальна кількість звернень із питань соціального захисту населення, але й конкретно з питань субсидій. Другий рік поспіль реалізація відповідної постанови Кабінету Міністрів України щодо нового порядку призначення субсидій населенню призводить до значного навантаження на органи соціального захисту внаслідок розширення кола осіб, які отримали право на допомогу від держави під час сплати за комунальні послуги, і, як наслідок, збіль-

шення кількості скарг та зауважень щодо незадовільної роботи цих органів, невдоволення розмірами субсидії чи отриманою відмовою.

Так, якщо виокремити лише питання субсидій (7 023 звернення), то вони становлять 67% від усіх питань соціального захисту та 39% від усіх звернень, які надійшли на урядову телефонну гарячу лінію.

Порівняно з 2015 р. зросла як загальна кількість звернень із питання субсидій – у два рази (у 2015 р. – 3 573, або 58%), так і частка цих питань від загальної кількості дзвінків на урядову гарячу лінію – з 32% у 2015 р. до 39% у 2016 р.

У більш детальному розрізі проблеми з призначенням субсидій полягали в такому:

- скарги на терміни розгляду документів – 2 872 (41% від усіх питань щодо субсидій);
- невивплата субсидій – 1 675 (24%);
- зауваження щодо розміру призначеної субсидії – 1 423 (20%);
- відмова у наданні субсидії – 629 (9%);
- надання роз'яснень щодо умов отримання субсидії – 373 (5%);
- вимоги щодо пакету документів – 18;
- відмова через заборгованість за комунальні послуги – 11.

Питань комунального господарства протягом звітного періоду надійшло 2 648, що становить 15% від загальної кількості. Порівняно з минулим роком їх кількість збільшилася майже у два рази (у 2015 р. – 1 423). Зростання спостерігається й у відсотковому виразі – з 13% у 2015 р. до 15% у 2016 р. [6].

За структурою питання комунального господарства розподілені так:

- оплата комунальних послуг – 896 (34% від усіх питань комунального господарства);
- встановлення та обслуговування будинкових лічильників – 397 (15%);
- відсутність послуги електропостачання – 273 (10%);
- обслуговування та ремонт будинків – 253 (10%);
- відсутність або неякісні послуги опалення – 238 (9%);
- відсутність або неякісне надання послуги холодного та гарячого водопостачання – 196 (7%);
- відсутність або неякісне надання послуги газопостачання – 80 (3%);
- тарифи на комунальні послуги – 73 (3%);
- видача документів обслуговуючими організаціями – 71 (3%);
- обслуговування та ремонт прибудинкових територій – 70 (3%);

- неякісна робота ліфтів – 39 (2%);
- дії державних програм з енергоефективності, надання інших роз'яснень законодавства – 23 (1%);
- встановлення індивідуального опалення – 13 (0,5%).

Загалом можна відзначити, що питання комунального господарства носять переважно сезонний характер і проявляються масово у разі виникнення аварійної ситуації чи інших природніх проблем.

«Обласний контактний центр» також виконував роль посередника між владою та громадянами, отримував підтвердження від заявників про вирішення їх питань, надавав довідкову інформацію тощо. Таких дзвінків було 1 212 (у 2015 р. – 380).

За результатами розгляду всіх звернень, що надійшли безпосередньо до контактного центру, вирішено позитивно близько 50%.

Близько 85% звернень було розглянуто в термін від 1 до 15 днів. Інші питання потребували більш детального розгляду.

За результатами перевірок по вирішених питаннях та проведеним зворотним зв'язком заявники підтвердили факт вирішення порушених ними питань та висловили 229 подяк (у 2015 р. – 198) [6].

Отже, результати проведеного аналізу звернень громадян в «Обласний контактний центр» свідчать про тенденцію до збільшення кількості заяв. Найбільш поширеними проблемними питаннями для населення є житлова політика, соціальні проблеми, комунальне господарство.

Реєстрація звернень в «Обласному контактному центрі» ведеться за допомогою програмного продукту VoIPTime Contact Center, який розроблено для обробки вхідних дзвінків та якісного обслуговування клієнтів. Система включає функції управління інформаційними потоками (календарне планування, управління контактами) та новітні інноваційні можливості (координація співпраці в рамках окремих проектів).

У програмі здійснюються всі операції, пов'язані з реєстрацією звернень, їх проходженням від керівництва до виконавців, формуванням баз даних та інформації щодо виконання звернень із контрольними термінами.

Програмний продукт виконує такі функції:

- приймання звернень громадян, реєстрація даних заявника, введення головних параметрів (реквізитів), відкриття картки на документ;
- направлення звернення на розгляд керівництву, отримання резолюції, внесення змісту

завдання, відповідального виконавця і контрольного терміну виконання;

- розсилання документів із резолюцією керівництва на виконання установам, і організаціям;

- одержання інформації про місцезнаходження, етап роботи з документом, причину невиконання тощо.

Серед переваг можна виділити такі:

- у програмі розроблена система розмежування прав доступу;

- сервер включає в себе web-сервер, який дає змогу працювати з додатками через web-браузер;

- під час доопрацювання додатків не потрібно оновлювати систему. Зміни можна вносити в робочих базах, не перериваючи роботу користувачів.

Окрім технології VoIPTime Contact Center, «Обласний контактний центр» також приймає звернення громадян через офіційний сайт установи. Щоб залишити звернення, необхідно заповнити відповідну форму, яка знаходиться на сайті (вкладка «Прийом звернень»).

Висновки з цього дослідження. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- аналіз звернень громадян до комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради свідчить що з кожним роком кількість звернень збільшується. Найбільш поширеними проблемними питаннями для населення є житлова політика, соціальні проблеми, комунальне господарство;

- для підвищення швидкості прийняття звернень і формування управлінських рішень використовуються інформаційні технології, які дають змогу здійснювати операції, пов'язані з реєстрацією звернень, їх проходженням від керівництва до виконавців. Одним із таких засобів інформаційної підтримки «Обласного контактного центру» є програма VoIPTime Contact Center, яка забезпечує підвищення швидкості реєстрації звернень громадян, якість прийняття звернень, підвищення виконавчої дисципліни, забезпечення прозорості та контролю виконання на всіх рівнях управління;

- серед інструментів удосконалення роботи «Обласного контактного центру» зі зверненнями громадян – використання форми прийому звернень громадян через офіційний сайт установи, що дає змогу спростити процедуру прийому звернень громадян.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України (зі змін та допов., внесеними Законом України від 15 берез. 2016 р. № 1- рп / 2016). – Київ : Паливода А.В., 2016. – 64 с.
2. Закон України «Про звернення громадян» (станом на 26 лис. 2015 р.). – Київ : Парлам. вид-во, 2015.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Національну систему опрацювання звернень до органів виконавчої влади та Типового положення про контактний центр Автономної Республіки Крим, області, мм. Києва і Севастополя» від 18 січня 2012 р. – № 21.
4. Лаврінко В.І. Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної влади / В.І. Лаврінко // Вісник НАДУ. – 2011. – № 4. – С. 502–507.
5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Діловодство, Інструкції. Типові положення : збірник нормативних документів. – Х. : Конус, 2010. – № 24.
6. Веб-сайт комунальної бюджетної установи «Обласний контактний центр» Полтавської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pl-oblasniy-kontaktniy-centr.blogspot.com>.

Інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання

Панчишин Б.О.

студент

Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття містить аналіз основних підходів до побудови системи інформаційного забезпечення процесу управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Автор пропонує розвивати методологію архітектури підприємства у взаємодії з концепцією двох дзеркал для інформаційного забезпечення бізнес-процесів. Такий підхід дасть змогу сформувати фактичні показники виконання бізнес-процесів, виконати їх порівняння з адаптованими та прогнозними значеннями. Інформаційне забезпечення управлінських процесів є складником бази знань для прийняття рішення в системі управління підприємством.

Ключові слова: управління, інформаційне забезпечення, бізнес-процеси, інформаційні процеси, управлінські процеси, IT-архітектура, база знань, система прийняття рішення.

Панчишин Б.О. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья содержит анализ основных подходов к построению системы информационного обеспечения процесса управления на предприятии в современных условиях хозяйствования. Автор предлагает развивать методологию архитектуры предприятия во взаимодействии с концепцией двух зеркал для информационного обеспечения бизнес-процессов. Такой подход позволит сформировать фактические показатели выполнения бизнес-процессов, выполнить их сравнение с адаптированными и прогнозными значениями. Информационное обеспечение управленческих процессов является составной частью базы знаний для принятия решения в системе управления предприятием.

Ключевые слова: управление, информационное обеспечение, бизнес-процессы, информационные процессы, управленческие процессы, IT-архитектура, база знаний, система принятия решения.

Panchyshyn B.O. INFORMATION SUPPORT OF THE MANAGEMENT OF THE COMPANY IN CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The article includes analysis of the main approaches to building information system of the management of the company in current economic conditions. The author proposes to develop enterprise architecture methodology in conjunction with the concept of two mirrors for the information support of business processes. This approach allows generating of the actual indicators of business processes; performs their comparison with adapted and forecasted values. Information support management of processes is part of the knowledge base for decision-making in the management of the company.

Keywords: management, information, business processes, information processes, management processes, IT architecture, knowledge base, decision-making system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне управління неможливо уявити без використання інформаційних систем та обробки даних. Головне призначення таких систем у менеджменті – ефективна допомога в процесах прийняття рішення. Управлінські процеси мають вагомий інформаційний складник, який формується на основі зібраних та оброблених даних за запитами користувачів та самої системи управління. Розвиток інформаційного суспільства вимагає активізації у формуванні єдиного інформаційного управлінського простору не тільки на рівні підприємства, а й партнерського управлінського середовища з поста-

чальниками, клієнтами, державними і приватними інститутами та організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд праць показав, що в напрямку досліджень інформаційного забезпечення сучасних управлінських процесів можна відокремити такі під напрями, як розвиток концепцій інформаційного середовища організації; моделювання бізнес-процесів та їх інформаційного забезпечення; створення та впровадження сучасних інформаційних систем на підприємстві. Серед науковців та практиків, роботи яких були використані в процесі дослідження, можна відокремити таких авторів, як: А. Балдинюк [1], М. Дени-

сенко [2], П. Друкер [3], Д. Захман [4], Є. Зіндер [5], М. Карпенко [6], О. Коваленко [7–9], Й. Риддерстрале [10], Е. Тоффлер [11].

Незважаючи на те що тема достатньо досліджена, потреба в практичних рекомендаціях та програмі адаптації відомих підходів до формування сучасного інформаційного забезпечення процесів управління залишається актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед завдань, які повинні бути вирішені, нами відокремлене завдання формування загальної архітектури інформаційної системи з подальшою деталізацією бізнес-процесів та визначення їх інформаційного забезпечення. Гнучка система такого забезпечення повинна давати змогу вносити зміни, які не мають протиріч із загальною структурою інформаційних технологій та організаційною структурою підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сутності системи інформаційного забезпечення процесом управління на підприємстві та формування напрямів його вдосконалення з використанням сучасних управлінських та інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критичний аналіз наукових праць останніх років показав, що вивчення проблем інформаційного забезпечення (ІЗ) на всіх рівнях управління розглядаються в таких аспектах:

- 1) технічний вимір та оцінка інформаційних систем;
- 2) соціальний вимір та оцінка інформаційних систем;
- 3) нормативно-правове регулювання розвитку інформаційних систем;
- 4) теоретичні дослідження основних категорій інформаційного забезпечення процесів управління;
- 5) вирішення протиріч у розвитку управлінського та інформаційного забезпечення організацій.

Інформаційні технології в управлінні передусім повинні відповідати функціям управління і можуть бути реалізовані за допомогою сучасних автоматизованих мережеских платформ. Є. Зіндер [5] розглядає категорію інформаційного забезпечення крізь призму архітектури інформаційних технологій на основі концепції Дж. Захмана [4]. Використовуючи підходи Є. Зіндера як продовження відомого підходу до ІТ-архітектури Дж. Захмана, можна зазначити, що «куб Зін-

дера» є комплексним візуальним інструментом для охоплення усіх управлінських процесів підприємства. Його віртуальні стінки можуть бути представлені дзеркалами, в яких відображаються інформаційні процеси, які існують, прогнозовані та адаптовані до різних ситуацій інформаційні процеси [7]. М.П. Денисенко зі співавторами представляють інформаційне забезпечення як «сукупність даних, організацію їх введення, обробку, збереження і накопичення, пошук, а також поширення в межах компетенції зацікавленим особам у зручному для них вигляді» та «забезпечення системи управління сукупністю інформації» [4]. Е. Тоффлер у роботі «Третя хвиля» [11] виявляє соціально-економічні тенденції, що супроводжують розвиток інформаційних технологій, зокрема він передбачає підвищення інтерактивності засобів масової інформації за рахунок упровадження нових мережеских засобів комп'ютерних технологій. Він стверджує, що в суспільстві третьої хвилі відбувається зміна коду цивілізації, створюються нові ритми, що пронизують діяльність підприємств, життя людини; засоби виробництва змінюють характер праці, викликаючи каскад змін у психіці та мисленні.

О.О. Коваленко говорить про необхідність зменшення протиріч між ІТ-стратегією і загальною стратегією підприємства. Крім того, необхідно чітко відстежувати відповідність виконуваних бізнес-процесів із додержанням визначених цілей та місії підприємства [8]. Так, А.Г. Балдинюк стверджує, що «конкретні бізнес-процеси повинні відповідати загальному баченню, і сама стратегія не повинна передбачати негнучких бізнес-процесів, тобто повинна бути збалансованість між додержанням місії та управління змінами». Інформаційне забезпечення всіх рівнів управління повинно мати гнучку адаптовану структуру з можливістю оперативного внесення змін на всіх рівнях управління – від технологічних процесів до вищого менеджменту і навіть внесення змін у місію підприємства та його основні цілі. А.Г. Балдинюк відокремлює основні аспекти протиріч стратегії і тактики:

- додержання місії та гнучкість бізнес-процесів;
- загальна стратегія та вплив нових технологічних процесів;
- вплив споживачів та конкурентів [1].

До цього необхідно додати доцільність створення та постійного оновлення бази знань організації як структурованого сховища обробленої інформації, яке вирішує питання

розкиданості та невизначеності знань організації. За твердженням норвезьких учених К'єлла А. Нордстрема та Йонаса Ріддерстрале, «проблема більшості організацій не в тому, що вони мало знають, а в тому, що вони не знають, що саме вони знають. Знання розкидані по всій організації, і нікому не відомо, скільки їх, як і куди вони переміщуються, де вони зберігаються й який насправді інтелектуальний потенціал компанії» [12].

О.О. Коваленко виконала узагальнення підходу Дж. Захмана, який було розвинено в роботах Є.Б. Зіндера С.А. Карпенком [4–9]. Основна ідея полягає в забезпеченні можливостей відображення постійного розвитку підприємства (та його інформаційного забезпечення) як безперервної послідовності трансформацій. Узагальнюючи наукові праці та практичний досвід використання моделі Дж. Захмана, О.О. Коваленко сформована концептуальна модель стратегічного розвитку організації з урахуванням відчуттів користувачів. Моделі, представлені А.Г. Балдинюком та О.О. Коваленко, можуть бути взяті за основу для формування основних принципів створення та розвитку інформаційного забезпечення управлінських процесів.

По-перше, необхідно враховувати п'ять факторів роботи з інформацією:

1. Точність. Інформація не повинна містити помилок (відзначимо, що може настати момент, коли вартість підвищення точності інформації переважатиме вигоду).

2. Оперативність. Інформація повинна базуватися на поточних даних.

3. Повнота. Рішення приймаються, коли кількість місць, які мають бути заповнені, зведено до мінімуму.

4. Стислість. Необхідно дотримуватися балансу між повнотою та стислістю, щоб той, хто приймає рішення, міг уловлювати її швидко та легко.

5. Доречність. Необхідно дотримуватися балансу між повнотою та доречністю. Пріоритет має бути відданий інформації, яка дійсно необхідна для прийняття рішень.

Відповідно до змін інформаційних потреб, виникають нові вимоги до систем інформаційного обслуговування процесу прийняття управлінських рішень.

По-друге, інформаційна система повинна бути еластичною, тобто мати здатність адаптуватися до змін:

- потреб в інформації;
- даних, які надходять на вхід системи;

– методів обробки інформації.

По-третє, кожен працівник підприємства повинен отримувати лише ту інформацію, яка для даної посади необхідна. Надлишок інформації може інколи наносити таку ж шкоду, як і її дефіцит.

По-четверте, необхідна організаційна єдність, тобто інформаційна система повинна бути точно адаптована до організації та управлінських процесів даного господарського підрозділу, кожного власника процесів відповідати його цілям та інтересам.

По-п'яте, збільшуються потреба та роль аналітичної та прогнозної інформації.

Якщо за основу системи управління прийняти концепцію П. Друкера (управління за цілями) та розвинути її у формі системи збалансованих показників, то інформаційне забезпечення управлінських процесів буде базуватися на чіткій системі цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті повинні бути скоординованими між собою, та такими, що забезпечують досягнення загальних цілей організації [3].

Для підвищення продуктивності праці та зручності роботи користувачів в єдиному інформаційному середовищі необхідно виконати моделювання всіх бізнес-процесів із деталізацією кожної операції та її інформаційного забезпечення, проаналізувати наявність затримок у постачанні інформації, зв'язки з іншими інформаційними блоками, сформулювати основні ситуаційні завдання вчасної та достовірної доставки інформації для здійснення бізнес-процесів, прийняття управлінських рішень. Єдине інформаційне середовище підприємства зі структурним розмежуванням доступу та визначення потреб в інформаційному забезпеченні дасть змогу одержати такі результати:

- прискорити одержання поточної інформації власникам бізнес-процесів;
- оперативно забезпечити всі підрозділи необхідною інформацією в задані моменти часу;
- мінімізувати ризик втрати інформації;
- запобігти дублюванню функцій окремих робітників і підрозділів;
- спростити процес формування й обробки інформації відповідно до змін законодавчого характеру;
- скоротити час на пошук інформації, очікування рішень, погодження робіт;
- виконати перерозподіл функцій управлінського персоналу, що дасть керівництву змогу

більше часу приділяти вирішенню завдань розвитку підприємства;

– сформувати систему інформаційної прозорості;

– запровадити ефективний доступ до інформаційних джерел і можливість багаторазового використання даних, що знаходяться в архіві та базі даних служби оперативного управління;

– здійснювати оперативний та стратегічний постійний контроль головних показників діяльності підприємства;

– забезпечити достовірність інформації про стан процесів, об'єктів і елементів організаційної структури.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виконані дослідження дають змогу

зробити висновок щодо необхідності внесення змін до підходів формування інформаційного забезпечення процесів управління на підприємстві. Адаптована концепція архітектури Дж. Захмана з використанням сучасних мобільних технологій дасть змогу підприємству сформувати ефективне інформаційне аналітичне забезпечення управління будь-якого рівня, яке містить функціонально-технологічні, економічні та соціальні складники, відповідає місії та цілям розвитку підприємства та може бути реалізованим за допомогою динамічного інформаційного середовища управлінських процесів. У планах подальших досліджень – здійснення моделювання бізнес-процесів із визначенням інформаційного складника та його динамічних змін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балдинюк А.Г. Зменшення протиріч стратегії та тактики діяльності підприємства / А.Г. Балдинюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1884-baldinyuk-a-g-zmensheniya-protirich-strategiji-ta-taktiki-diyalnosti-pidpriemstva>.
2. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / М.П. Денисенко, Т.С. Голубєва, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 43–49.
3. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – М. : МИФ, 2009. – 156 с.
4. Zachman J. A. A Framework for Information System Architecture. IBM System Journal. – 1987. – Vol. 26. – № 3.
5. Зиндер Е. Архитектура предприятия в контексте бизнес-реинжиниринга / Е. Зиндер // Intelligent Enterprise/Корпоративные системы». – 2008. – № 4.
6. Карпенко С. Применение модели Захмана для проектирования ИТ-архитектуры предприятия / С. Карпенко // Информационные технологи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/ims/ims177.html>.
7. Коваленко О.О. Створення інформаційного мережевого простору організації. Методологія та моделювання : [монографія] / О.О. Коваленко. – Вінниця : ВЦ ВФЕУ, 2009. – 232 с.
8. Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи – інвестиції в розвиток підприємства / О.О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 10–13.
9. Коваленко Е.А. Методология проектирования информационных систем организации – концепция двух зеркал / Е.А. Коваленко // Российский академический журнал . – 2012. – № 4. – Т. 22. – С. 38–41.
10. Риддерстрале Й., Нордстрем К. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества / Й. Риддерстрале, К. Нордстрем. – М. : МИФ. – 2009. – 328 с.
11. Тоффлер Е. Третья волна / Е. Тоффлер. – Київ : Всесвіт, 2000. – 480 с.

Методы управления затратами на предприятии: сущность, характеристика, классификация

Персий Ю.А.

аспирант кафедры учета и аудита
Восточноукраинского национального университета имени В. Даля

Чиж В.И.

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Черкасского государственного технологического университета

В статье на основании семантического анализа (термины «затраты», «управление», «управление затратами», «предприятие», «управление затратами на предприятии», «метод») и определения места методов управления затратами в системе управления затратами на предприятии определена сущность таких методов управления. Приведена хронология развития методов управления затратами на предприятии и дана их характеристика. Отдельно разработана и предложена классификация методов управления затратами субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: затраты, классификация, метод управления затратами, предприятие, управление затратами.

Персий Ю.О., Чиж В.И. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, КЛАСИФІКАЦІЯ

У статті на підставі семантичного аналізу (терміни «витрати», «управління», «управління витратами», «підприємство», «управління витратами на підприємстві», «метод») та визначення місця методів управління затратами у системі управління витратами на підприємстві визначено суть таких методів управління. Приведено хронологію розвитку методів управління витратами на підприємстві та надано їх характеристику. Окремо розроблено та запропоновано класифікацію методів управління витратами суб'єктів господарювання.

Ключові слова: витрати, класифікація, метод управління витратами, підприємство, управління витратами.

Persiy Y.O., Chizh V.I. METHODS OF COSTS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE: THE ESSENCE, CHARACTERISTICS AND CLASSIFICATION

The article deals with the providing essence of management methods definition based on the semantic analysis (terms "costs," "management," "costs management," "enterprise," "costs management at the enterprise," "method") and determination of the costs management methods' place in the costs management system at the enterprise. Besides, the chronology of the development of costs management methods at the enterprise is provided. In addition, the article describes their particular features. Separately, the classification of economic entities' costs management methods is developed and suggested in the paper.

Keywords: costs, classification, costs management method, enterprise, costs management.

Постановка проблемы в общем виде.

Кризис национальной экономики, который охватил временной промежуток в восемь лет, существенно изменил подходы отечественных предпринимателей к управлению. Проблемы со сбытом, убыточная деятельность потребовали акцентирования внимания на антикризисном управлении (антикризисном финансовом управлении), борьбе с убытками, поддержании стабильных уровней прибыли, что достигалось в первую очередь посредством управления затратами.

Таким образом, управление затратами и составляющие такого управления (построение систем управления, использование

соответствующих методов) являются основой эффективного осуществления финансово-хозяйственной деятельности украинских предприятий на рынках товаров (работ, услуг).

Ключевым элементом управления затратами на современных отечественных предприятиях являются методы такого управления, которые стали объектом пристального внимания и изучения ученых, а также экономистов-практиков.

Использование правильно подобранных методов управления затратами является залогом успеха и повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования как на

украинском рынке, так и на иностранных рынках сбыта.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ публикаций ученых позволил выделить три большие группы научных разработок в сфере выбора и применения методов управления затратами на предприятиях.

Первая группа научных работ касается непосредственно управления затратами, и в рамках исследования этой проблемы раскрывается сущность одного или нескольких методов управления данной экономической категорией на современных предприятиях. К разработкам в этой группе относим работы Е.А. Бобровой, Н.Ю. Ершовой, Г.В. Козаченко, К. Ниди, Т.В. Рыбачук-Яровой, Н. Розтоски, Г. Фанделя и др.

Вторая группа научных работ рассматривает проблематику построения эффективных систем управления затратами на предприятиях. Методы управления затратами в этой группе научных разработок рассматриваются как составные элементы предлагаемых систем управления. Можем отметить следующих ученых, которые проводили исследования в этой научной сфере: И.С. Андрущенко, Ю.М. Великий, М.В. Жовнирова, О.В. Коваленко, С.С. Осьмак, И.Д. Якушик и др.

Третья группа научных исследований направлена на изучение непосредственно методов управления затратами, выявление их места в системе управления предприятия, а также их положительных и отрицательных

сторон. К данной группе относим работы: И.Е. Алферовой, Н.О. Голуб, О.И. Грицай, И.В. Король, Г.В. Ростовской, К.В. Чичулиной, О. Шевчука, Р. Дж. Шонбергера и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Отдавая должное научным разработкам приведенных выше и других зарубежных, а также отечественных ученых, отмечаем недоработки и пробелы в определении сущности, характеристике и классификации методов управления затратами на современных предприятиях.

Формулирование целей статьи (постановка задания). На основании критической оценки научных разработок в сфере управления затратами определить сущность, дать характеристику и разработать классификацию методов управления затратами на предприятии.

Изложение основного материала исследования. Эффективная финансово-хозяйственная деятельность современных предприятий базируется на достижении и поддержании высокой конкурентоспособности как самих субъектов хозяйствования, так и их продукции, которая, в свою очередь, базируется на достижении максимального удовлетворения потребителей от процесса потребления соответствующей продукции производства этого предприятия. Именно высокая конкурентоспособность является залогом прибыльной работы субъекта предпринимательской деятельности. С другой стороны, предприятие не может быть конку-

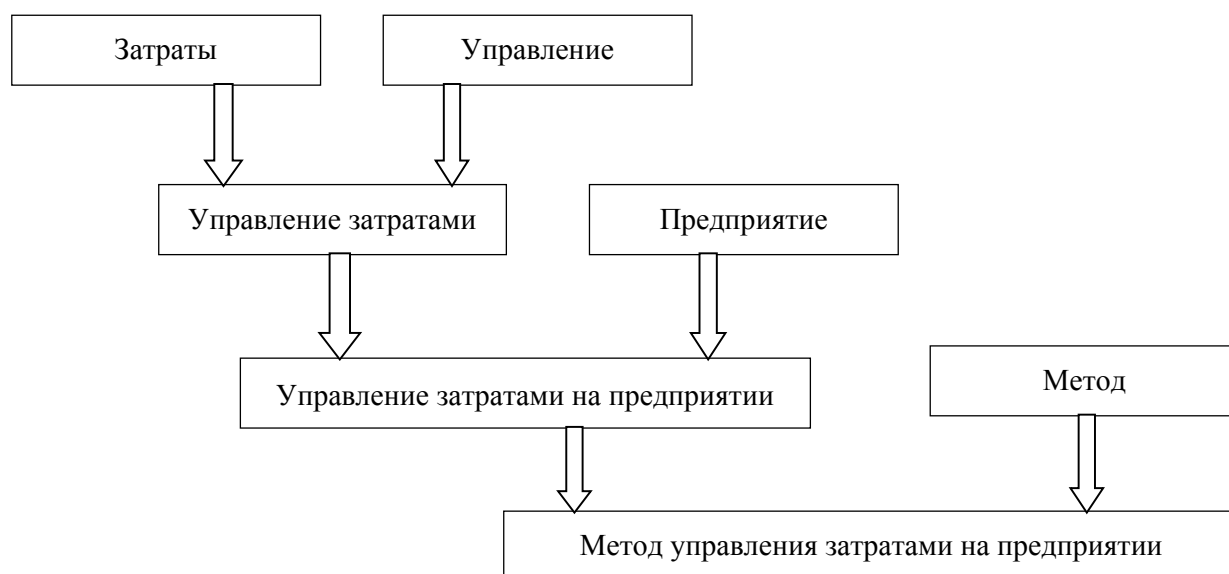


Рис. 1. Схема определения сущности термина «метод управления затратами на предприятии»

Источник: разработано автором

рентоспособным и прибыльным без надлежащего управления собственными затратами, которое базируется на выборе и применении в финансово-хозяйственной деятельности соответствующих методов управления этой составляющей экономики субъекта хозяйствования.

Критическое изучение ряда научных источников [1–4] показало ключевую роль методов управления затратами в управлении затратами и построении общей системы управления на предприятии.

Отмечаем недостаточное исследование сущности термина «метод управления затратами на предприятии» в современной экономической литературе.

На рис. 1 представим схему определения сущности термина «метод управления затратами на предприятии», опираясь на семантический анализ составляющих элементов данного термина.

Базовыми элементами термина «метод управления затратами на предприятии» являются термины «затраты» и «управление».

Оценка научных разработок отечественных и зарубежных ученых [5–9] по проблематике определения термина «затраты» выявила дискуссию, которая связана с отождествлением терминов «расходы», «затраты» и «издержки». Поддерживаем мнение О. Шевчука, который указал на то, что в разработках иностранных ученых эти термины идентичны и характеризуют выраженные в денежной форме затраты предприятий, предпринимателей, частных производителей и других хозяйствующих субъектов на производство, оборот и сбыт продукции [10, с. 82].

Термин «управление» является объектом исследования значительного количества ученых. Критическая оценка разработок по проблематике управления [11–13] позволила также выявить научную дискуссию по поводу определения сущности, а также тождественности терминов «управление» и «менеджмент». Опираясь на исследование Н.М. Яркой, можем отметить, что в современной научной литературе нет четкой грани между понятиями «управление» и «менеджмент», хотя большинство ученых считают их не тождественными [14, с. 133]. Отсюда, будем считать, что управление – это процесс целенаправленного влияния соответствующих субъектов (государственные органы власти, местные органы самоуправления, собственники, руководство бизнес-структур и т. д.) на объект(-ы) управ-

ления для повышения эффективности их функционирования.

Исходя из приведенных определений терминов «затраты» и «управление», сформируем определение термина «управление затратами»: управление затратами – это процесс целенаправленного влияния соответствующих субъектов (государственных органов власти, местных органов самоуправления, собственников, руководство бизнес-структур и т. д.) на затраты, связанные с производством, оборотом и сбытом продукции, для повышения эффективности функционирования субъектов хозяйствования.

Наиболее важным для современной экономики является управление затратами на предприятии.

Для определения термина «управление затратами на предприятии» определим сущность термина «предприятие» (рис. 1). Исследование научных работ по проблематике идентификации предприятий как основных элементов рыночной экономики показало, что в современной отечественной научной литературе встречается несколько разных терминов, которые характеризуют термин «предприятие»: «предприятие», «фирма», «компания», «корпорация», «бизнес», «субъект хозяйствования» [15; 16]. Согласно с утверждением А.Ю. Кретовой, что в основном такое разнообразие в трактовке термина «предприятие» связано с заимствованиями из зарубежных научных источников [16, с. 82]. В рамках проводимого исследования будем опираться на определение термина, которое дается в Хозяйственном кодексе Украины (ст. 2), а именно: «Предприятие – это субъект и организационная форма хозяйствования» [17].

Опираясь на приведенное выше, можем дать следующее определение термина «управление затратами на предприятии»: управление затратами на предприятии – это процесс целенаправленного влияния соответствующих субъектов (государственных органов власти, местных органов самоуправления, собственников, руководства, сотрудников предприятия) на затраты предприятий, связанные с производством, оборотом и сбытом продукции, для повышения эффективности их функционирования (получения прибыли).

Под методом будем понимать способ достижения любой цели, решения конкретной задачи, совокупность приемов или операций практического или теоретического познания действительности [18].

Тогда, метод управления затратами на предприятии – это совокупность специфичных приемов целенаправленного влияния соответствующих субъектов (руководство, сотрудники предприятия) на затраты предприятий, связанные с производством, оборотом и сбытом продукции, для повышения эффективности их функционирования (получения прибыли).

Исследование сущности методов управления затратами должно, кроме самого термина, включать определение их места в системе управления затратами на предприятии. На рис. 2 покажем место методов управления затратами в системе управления затратами на современном предприятии.

Система управления предприятия формируется под влиянием факторов внешней и внутренней среды. При этом одним из элементов этой системы является система управления затратами, основу которой составляют объект, субъект, функции и цель управления затратами. Цель управления затратами определяет соответствующие задачи, исходя из которых выбирается метод или методы управления затратами на предприятии. Методы же управления затратами определяют инструменты, хозяйственные процессы и организационную структуру управления затратами на субъекте предпринимательской деятельности.

В дальнейшем происходит реализация управления затратами на практике. При этом

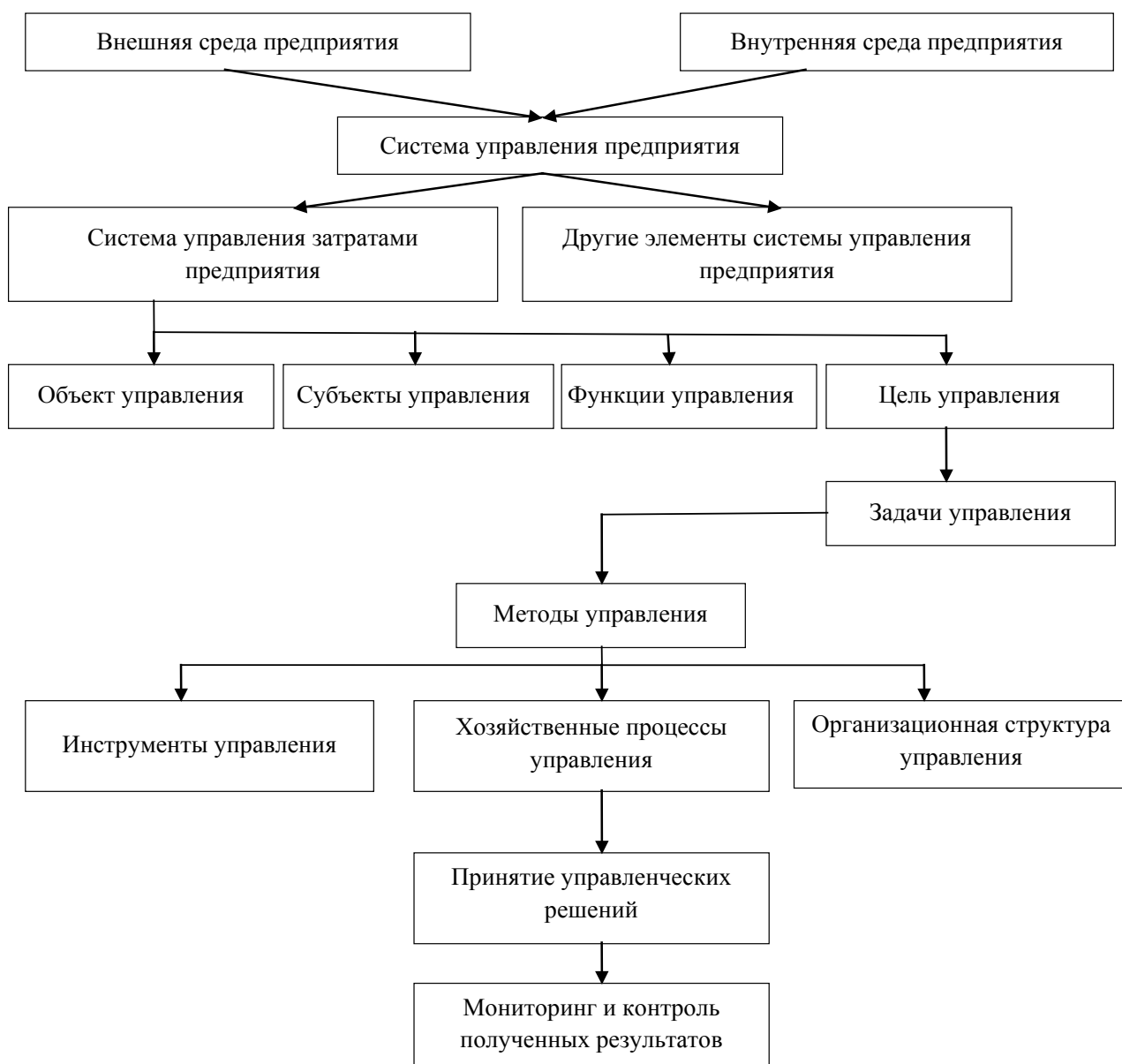


Рис. 2. Место методов управления затратами в системе управления затратами предприятия
 Источник: составлено авторами на основе [7; 19; 20]

происходят мониторинг и контроль над практической реализацией такого управления на предприятии.

Исходя из рис. 2, методы управления затратами занимают ключевое место в системе управления затратами и активно влияют на функционирование системы управления в практике финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Практика управления затратами привела к появлению большого количества соответствующих методов управления.

Используя научные наработки О. Шевчука, покажем на рис. 3 хронологию развития методов управления затратами на предприятии.

Ряд методов, приведенных на рис. 3, не были охарактеризованы, поскольку их характеристика будет дана ниже.

Опираясь на научные разработки отечественных ученых [3; 21–24], приведем и дадим краткую характеристику методам управления затратами, которые используются на современных предприятиях.

Стандарт-кост – расчет нормативной себестоимости, выявление отклонений от норматива и причин таких отклонений. Положительные стороны – расчеты базируются на финансовой (бухгалтерской отчетности). Отрицательные стороны – сложность в учете всех видов затрат, что увеличивает вероятность ошибок.

Директ-костинг – расчет себестоимости базируется на постоянных и переменной части накладных затрат (маржинальный метод, неполная себестоимость). Положительные стороны – возможность гибкого

Временные рамки возникновения	Автор (авторы)	Название метода и его краткая характеристика
До второй половины XIX века	–	«Котельный» – все затраты учитываются и распределяются в рамках определенной базы
Вторая половина XIX века	Джон Матер Фелс и Эмиль Гарке	Метод «Фелса и Гарке» – деление затрат на постоянные и переменные
Конец XIX – начало XX века	Джон Манном	Метод «Маннома» – деление затрат на условно постоянные и условно переменные
Начало XX века	Александр Гамильтон Черч	Метод «Черча» – распределение накладных затрат по отработанным машино-часам
30-е годы XX века	Ф. Тейлор, Г. Эмерсон	Стандарт-кост (характеристику см. ниже)
Середина XX века	Джонатан Гаррисон	Директ-костинг (характеристику см. ниже)
50-е годы XX века	Джон А. Хиггинс	Центры ответственности (характеристику см. ниже)
70-е годы XX века	Т. Оно	«Канбан» (характеристику см. ниже)
Конец XX века	Р. Хауэлл и З. Соуси	«Just-in-time (точно в срок)» (характеристику см. ниже)
Конец XX века – начало XIX века	–	Широкая гамма разнообразных методов управления затратами исходя из потребностей предприятий (см. ниже)

Рис. 3. Хронология развития методов управления затратами на предприятии

Источник: составлено авторами на основе [10]

ценообразования и оценки эффективности функционирования отдельных подразделений предприятия. Отрицательные стороны – сложность в отнесении затрат на постоянные и переменные, что увеличивает вероятность ошибок.

Абзорпшин-костинг – расчет «полной» себестоимости с учетом всех затрат (постоянных и переменных). Положительные стороны – простота расчета. Отрицательные стороны – сложности в учете затрат и разработке оптимизационных мероприятий.

Таргет-костинг – расчет целевой себестоимости при проектировании новых изделий или модернизации уже существующих. Положительные стороны – четкое значение себестоимости и прибыли, что облегчает ценообразование. Отрицательные стороны – недостаточная гибкость при ценообразовании.

Кайзен-костинг – расчет целевой и расчетной себестоимости изделия для постепенного снижения себестоимости и достижения целевой прибыли. Положительные стороны – простота управления формированием себестоимости. Отрицательные стороны – учет только конкурентных аспектов деятельности предприятия при формировании себестоимости.

Кост-килинг – максимально быстрое снижение себестоимости без нанесения вреда развитию предприятия. Положительные стороны – быстрая реакция на изменения рыночной ситуации. Отрицательные стороны – узкая сфера применения.

ABC-анализ – формирование пула накладных затрат и распределение их в соответствии с определенными критериями (базами распределения). Положительные стороны – оптимизация процессов формирования и распределения затрат на предприятии. Отрицательные стороны – сложность в подборе правильной базы распределения накладных затрат, что приводит к ошибкам.

CVP-анализ – направлен на нахождение оптимальных пропорций между переменными и постоянными затратами, ценами, объемами производства, что позволяет эффективно планировать размер прибыли. Положительные стороны – учитывает значительное количество параметров при формировании себестоимости и прибыли. Отрицательные стороны – необходимость учитывать большое количество постоянно меняющихся факторов, что приводит к росту вероятности ошибок при расчетах.

Бенчмаркинг затрат – расчет себестоимости и прибыли на основе сравнения с предприятиями-конкурентами (предприятиями-эталоном). Положительные стороны – простота и снижение вероятности ошибок при расчетах. Отрицательные стороны – сложность в подборе предприятия – эталона и получении необходимой информации от него.

LCC-анализ – расчет себестоимости исходя из этапов жизненного цикла продукции с учетом влияния инфляции через дисконтирование денежных потоков. Положительные стороны – точный стратегический прогноз затрат. Отрицательные стороны – слабо применим при оперативном управлении затратами.

Метод VCC – расчет себестоимости по цепочке формирования потребительской стоимости. Положительные стороны – учитывает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Отрицательные стороны – применим больше к новой продукции, которая отсутствует на рынке (узкая сфера применения).

Метод EVA – формирование себестоимости с учетом вклада отдельных подразделений и групп работников предприятия. Положительные стороны – позволяет учитывать вклад отдельных подразделений и групп работников в формирование как себестоимости, так и прибыли субъекта хозяйствования. Отрицательные стороны – ошибки в учете вклада подразделений и групп работников в окончательный финансовый результат деятельности предприятия.

Метод ТОС – формирование себестоимости с учетом ресурсного потенциала предприятия. Положительные стороны – учитывает управление ресурсами при формировании себестоимости и прибыли. Отрицательные стороны – необходимость привлечения больших объемов дополнительной информации.

Метод «центров ответственности» – расчет себестоимости на основании деления производственного процесса на центры ответственности (центры затрат). Положительные стороны – максимальный охват затрат предприятия. Отрицательные стороны – сложность в делении производственного процесса на центры ответственности, что повышает вероятность ошибок при расчетах.

Метод «канбан» – формирование себестоимости с учетом рациональной организации производства и эффективного управления персоналом. Положительные стороны – учет управленческой составляющей при форми-

ровании себестоимости и прибыли. Отрицательные стороны – сложность в применении и максимально высокие требования к управленческому, а также производственному персоналу.

Метод Just-in-time («точно в срок») – формирование себестоимости с учетом отклонения от нормативов, в том числе временных. Положительные стороны – учет фактора времени при формировании себестоимости и прибыли предприятия. Отрицательные стороны – сложность в применении на ряде предприятий и высокие требования к организации производственного процесса.

Характеристика методов управления затратами показала значительное их количество и большие отличия одних методов от других, что усложняет их выбор современными предприятиями. Для упрощения отбора таких методов необходимо применять их классификацию. Приведем ее ниже:

1. Сфера применения:

– для любых предприятий (стандарт-кост, директ-костинг, кайдзен-костинг);

– для определенных предприятий, находящихся в специфической финансово-хозяйственной ситуации (кост-килинг, бенчмаркинг затрат, LCC-анализ).

2. Используемая информация:

– стандартная информация (стандарт-кост, директ-костинг, абзорпшин-костинг);

– дополнительная информация (бенчмаркинг затрат, LCC-анализ, метод ТОС).

3. Учет вклада подразделений и персонала:

– без учета такого вклада (метод VCC, CVP-анализ, ABC-анализ);

– с учетом такого вклада (канбан, just-in-time («точно в срок»), метод EVA).

Приведенная классификация может дополняться исходя из целей проведения исследования и особенностей функционирования предприятий на современных рынках товаров (работ, услуг).

Выводы из этого исследования. В статье была определена сущность методов управления затратами на основании семантического анализа термина «метод управления затратами» с использованием ряда экономических терминов формирования его структуры, а также определения места методов управления затратами в системе управления затратами на современном предприятии. Отдельно дана краткая характеристика наиболее распространенных в финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования методов управления затратами с указанием их положительных и отрицательных сторон. На основании приведенной характеристики была разработана и предложена классификация методов управления затратами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г.В. Козаченко [та ін.]. – Київ : Лібра, 2007. – 320 с.
2. Грицай О.І. Застосування методів управління витратами в інноваційній діяльності підприємства / О.І. Грицай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 9–15.
3. Рибачук-Ярова Т.В. Управління витратами: сучасні підходи та необхідність вдосконалення : тези доп. / Т.В. Рибачук-Ярова // Проблеми економіки України в сучасних умовах : Х ювілейна Міжнародна науково-практична конференція, присвячена 130-річчю НУХТ (23–24 травня 2014 р.). – К. : НУХТ, 2014. – С. 30–31.
4. Голуб Н.О. Методичні аспекти управління витратами на підприємствах / Н.О. Голуб, С.С. Проскурня // Економічні науки. Сер. «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(4). – С. 156–160.
5. Schreibfeder J.R. A newlook at safety stock. / J.R. Schreibfeder [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.effectiveinventory.com>.
6. Bodenstab C.J. How many inventory turns should I get? / C.J. Bodenstab [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.effectiveinventory.com>.
7. Коваленко О.В. Система управління витратами / О.В. Коваленко, С.С. Осьмак [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_053.pdf.
8. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : [монографія] / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 192 с.
9. Волошина-Сідей В.В. Механізми управління витратами операційної діяльності на підприємствах харчової промисловості : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.В. Волошина-Сідей. – Миколаїв, 2016. – 192 с.
10. Шевчук О. Еволюція наукових підходів до управління витратами / О. Шевчук // Вісник КНТЕУ. Серія «Облік та аудит». – 2009. – № 3. – С. 77–84.
11. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / И. Адизес ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 199 с.

12. Шоробура І.М. Менеджмент : [навчальний посібник] / І.М. Шоробура. – Хмельницький, 2014. – 456 с.
13. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. Серія «Підприємництво». – 2013. – № 3. – С. 5–17.
14. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) / Н.М. Яркіна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 1(76). – С. 130–136.
15. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : [монографія] / Ю.С. Погорелов. – Харків : АдвАтм, 2010. – 352 с.
16. Кретова А.Ю. Характерні ознаки підприємства як соціально-економічного феномену / А.Ю. Кретова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 82–86.
17. Господарській кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
18. Якупов В.В. Методологія і методика педагогічного дослідження / В.В. Якупов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eduknigi.com/ped_view.php?id=67.
19. Андрющенко І.С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства / І.С. Андрющенко // Экономика и управление предприятием. – 2015. – № 1/5(21). – С. 68–72.
20. Шутько Т.І. Економічна сутність управління витратами підприємства / Т.І. Шутько // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3681>.
21. Ростовська Г.В. Огляд методів управління витратами / Г.В. Ростовська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 3(24). – С. 222–228.
22. Чичуліна К.В. Сучасні методи управління витратами підприємства / К.В. Чичуліна, І.В. Король // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles / Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE». – Agenda Publishing House, United Kingdom, 2016. – P. 154–158.
23. Пустова І.В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги, недоліки / І.В. Пустова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 11. – С. 39–42.
24. Живець А.М. Розвиток методів управління витратами / А.М. Живець // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2014. – Вип. 5(10). – С. 115–125.

Economic security as a dynamic characteristic of an enterprise

Pilipenko N.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Department
Sumy National Agrarian University of Ukraine

Pilipenko V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Department
Sumy National Agrarian University of Ukraine

The article analyses the conceptual interpretation and describes in detail the scientific approaches to the definition of the category "Economic security of the Enterprise". has proposed its own interpretation of the concept of economic security of the enterprise. Identifies the key role of an effective economic security system in providing the environment for the sustainable development of the enterprise.

Keywords: economic security, enterprise economic security, development, threats.

Пилипенко Н.М., Пилипенко В.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ДИНАМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано змістовно-понятійні трактування та детально охарактеризовано наукові підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства». Запропоновано власне трактування поняття економічної безпеки підприємства. Визначено ключову роль ефективної системи економічної безпеки в забезпеченні умов для стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, економічна безпека підприємства, розвиток, загрози.

Пилипенко Н.Н., Пилипенко В.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ДИНАМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы содержательно-понятийные трактовки и подробно охарактеризованы научные подходы к определению категории «экономическая безопасность предприятия». Предложено собственную трактовку понятия экономической безопасности предприятия. Определены ключевую роль эффективной системы экономической безопасности в обеспечении условий для устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, развитие, угрозы.

Formulation of the problem. Macroeconomic instability, increased competitive fight and unpredictability of business encourage enterprises to find ways to avoid these disadvantages. In this regard, the development of a safe enterprise's security concept is the task with first priority. Ensuring secure development requires theoretical grounding about the nature of the category "Economic security of the enterprise".

Analysis of recent researches and publications. A major contribution to the study on economic security has been made by national and foreign scientists: T. Adamenko, I. Bashi, M. Bezus, N. Bondarchuk, T. Vasil'civ, M. Vojnarenko, V. Heyets, V. Dykan, N. Gichova, M. Gumenchuk, And Golikov, C. Dovbnja, N. Dubrova, A. Has, C. Ilyashenko, C. Kavun, G. Kozachenko, M. Kizim. T. Klebanov, L. Korchevskaja, D. Kovalev, I. Lubunec',

N. Lohanova, A. Liashenko, A. Pashchenko, S. Pokropivnyj, V. Ponomarenko, V. Ponomarev, A. Prokopishina, T. Sukhorukova, A. Skull, S. Cherkasova, A. Chernyak, L. Shemaeva, T. Jankovec, A. Yaremenko and others.

Previously unsettled problem constituent. However, despite a thorough study of the economic security of the enterprise, some aspects have not been adequately reflected. In particular, there is no single approach to the definition of "economic security of the enterprise". Also, inadequately studied issues may include the identification of factors influencing the economic security of the enterprise. That is why there is no single methodological approach for economic security is measuring at the enterprise level.

Main purpose of the article is to systematize views on the interpretation of the entity's "economic security" category, to clarify and jus-

tify the characteristics of this category within the framework of the concept of sustainable enterprise development in modern management environments.

The main material research. Consideration of this issue has become relevant to the transition to market-based mechanisms for economic activities regulating. Economic security was first defined as a combination of conditions and factors [1, 2]. This category was later interpreted from the perspective of protection and security. As security, economic security is considered from the perspective of the situational-factor approach [3-5]. In our view, the definition of security as protection and security does not take into account the possibilities of prevention, but focuses only on maintaining the permanence of its development parameters. Protection and security are only a separate part to safety, because the enterprise's ability to develop isn't taken into account. According to some scholars [6], threats are actions that reduce the efficiency of an enterprise. It should be noted, however, that real existence of threats does not affect the performance of the enterprise in the event of effective and timely interventions. The presence of threats encourages the enterprise to find ways to improve performance. The absence of a threat today does not give confidence in ensuring a high level of economic security in the future. Vice versa, a favorable situation could lead to a lack of incentives and the need for the enterprise to improve, while a threatening situation could motivate the enterprise to take decisive action on its future. Economic security is therefore a relative category.

Adherent of the resource-and-function approach [7-10]. Define the economic security of an enterprise as the state of efficient usage of resources and existing market opportunities, thus preventing threats and ensuring its long-term survival and sustainable development [10]. It is similar to the notion of economic security as a complex system that ensures the sustainable functioning and development of the best usage of resources in the face of threats [11]. The advantage of this approach is a comprehensive analysis of the factors influencing the desired results of the enterprises. But such an approach does not take into account the possible negative impact of exogenous factors. Efficient use of resources, even if there is a positive dynamic, is not always the key of success in the future, since in a market environment the decline in profits, as a result of the diversion of funds to conquer and strengthen market positions, can be assessed

as a deterioration in the efficiency of resource usage, but in future the enterprise will be in a better position.

Determination of the economic security of the enterprise as a measure of harmonization of the economic interests of the enterprise [12; 13] will not be entirely successful, because in the modern context of competition, sometimes rather rigid, the harmonization of economic interests is rather an unattainable ideal of coexistence among economic agents. It is more logical to define economic security as protection of enterprise's interests for permanent development in the context of the volatility of the market environment [14; 15]. However, it should be noted that the management of a firm is not always able to influence negative externalities, so the level of economic security is also determined by the macroeconomic factors, which can sometimes be influenced only by the state.

The notion of security as a state of uneasiness, which is the absence of threats [16, c. 93], is, in our view, not entirely correct, because in today's business environment, the absence of a threat is the exception rather than the habitual state of the business. A somewhat similar but complementary definition gives Golikov I.V., who, under economic security, understands a state in which all activities are in a state of "no danger", "conservation", "protection against threats", "security", "reliability", "stability", "peace", "independence", "within acceptable limits" [17]. As can be seen, apart from characteristics such as security, tranquility, preservation and stability, which are more characteristic of preserving a certain state (which does not entirely define economic security as a dynamic characteristic), the author also emphasizes such characteristics as lack of danger and permissible limits, which are sufficiently favorable, but achieving stability in a market-driven environment is almost impossible. Economic security cannot be defined as a state of free anxiety. Absolute security is virtually impossible because the process of development of hazards is permanent and endless. Security and danger are the sources and consequences of development.

Almost in all definitions, the definition of economic security as a condition is dominant. "Economic security is a state of the system in which the level of protection is achieved, where the impact of the negative factors of the external environment is minimal and positive for the development of endogenous capacity" [18]. But in this case, the notion of economic security is characterized by a certain static, a sense of

stasis, as the state is a certain achievement of the enterprise today, and security is a dynamic category. It is more decisive for it to understand the future development of the enterprise in a changing market environment. So, in a market environment, equating economic security with a state is not right to its full measure. More over, in our view, is to emphasize the inadequacy of the internal and external environment of the enterprise, which may threaten the enterprise [19], as entities that do not adapt (that is, cannot develop in accordance with the development of the external environment) will leave the economic arena. This mismatch is also the driving force behind the enterprise's development, as there is a need to improve processes.

The approach that a certain level of economic security is ensured by competitive advantages, due to the economic and organizational capacity of the enterprise, its strategic goals and objectives [20-23] only to a certain extent characterize economic security, since competitiveness, although an essential condition for the economic security of an enterprise, does not yet guarantee its safe development.

To our point, the most comprehensive definition is the economic security of the enterprise as its level of viability during the life-cycle period, that is, the category depends on such integrated economic categories as the competitiveness, capacity, viability, financial and risk sustainability of the enterprise [24, p. 23].

Thus, the large diversity of the views of the scholars is evidence of the multidimensional nature of the enterprise's economic security category.

Having analyzed the existing approaches to its definition, it should be noted that the economic security of the enterprise's characteristics of the economic security of the national economy is largely observed, which we hope is not entirely correct. From the point of view of economic security, the national economy is characterized by a prevalence of negative effects of the domestic environment over external influences, and for enterprises in contrast, vulnerability to external influences is much higher than domestic ones. That is, domestic economic instability for macro-economic security can have a much more damaging impact than external negative economic factors. For an enterprise that is characterized by uncertainty and increased competition in the market, the external environment is a major threat.

The study of scientific views made it possible to systematize the interpretation of the category

"Economic security of the Enterprise". The rationale behind this notion is based on the following features: protection, security, State, opportunity, set of conditions. Without diminishing the value of scientific research on the treatment of this category, it should be noted that the definition of economic security as a state, protection, set of conditions and factors, in our view, does not fully reveal the nature of the category. Economic security is a comprehensive category characterized by variability and dynamism.

Economic security is closely linked to development. It is one of the most important factors in creating the conditions for the sustainable development of the enterprise. Development is the essence of economic interests and is both a cause and a consequence of their realization. In order to ensure the economic development of the enterprise, the appropriate conditions must be created. Development is a long process and security is an important feature of this process. Development is the ability of an enterprise to move forward, and economic security is a characteristic of this ability [25]. If an enterprise does not develop, it will diminish its ability to survive and the ability to withstand threats, that is, its economic sustainability is reduced. The more sustainable the economic system, the more viable the enterprise and the higher the level of economic security. Thus, the economic security of an enterprise is a characteristic of the viability of an enterprise in an existing environment, a set of distinctive characteristics that will ensure the development of the enterprise. A study of the economic security problem should be the comparison of the characteristics of the enterprise and the conditions of its operation. Economic security is nothing more than the establishment of conditions for the development of an enterprise. Economic security is a system of activities undertaken to adapt the economic system to changing conditions for the sustainable development of the enterprise. The objective of economic security is to create the conditions for the development of the enterprise, that is, to ensure that the enterprise is capable of counteracting threats and that it has the potential for sustainable development in the face of negative factors. So the goal is to create the prerequisites for the effective functioning of the enterprise today and to ensure a high potential for development in the future.

Conclusions. In the context of the complex transformational processes that are taking place at the current stage of the development of the national economy and which are characterized by a growing controversy between

economic agents, and the strengthening of other threats, the key to the stable functioning of enterprises is the consideration of the negative impact of exogenous and endogenous factors and the search for ways to adapt and survive in an unstable economic environment. In order to avoid the interruption of an enterprise, special attention must be paid to the creation of economic security. The scientific and theoretical synthesis of existing approaches to the

definition of an entity's "economic security of enterprise" allows it to be defined as a dynamic qualitative characteristic of the viability of an enterprise, that is, the ability of the economic system to survive and sustainable development in the face of the destabilizing influences of external and domestic factors. We suppose further research requires scientific and methodological approaches to assess the level of economic security of the enterprise.

REFERENCES:

1. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности \ А.И. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 35-58.
2. Войнарченко М. Управління економічною безпекою підприємства на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнарченко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60-63.
3. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
4. Дикань В.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної Монографія / В.Л. Дикань, І.Л. Назаренко; Українська державна академія залізничного транспорту – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 142 с.
5. Бондарчук Н. В., Гуменчук М. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення /Н. В. Бондарчук, М. Гуменчук// Ефективна економіка. – 2016. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5409>.
6. Корчевська Л.О. Синергетичне управління економічною безпекою підприємства / Л.О. Корчевська // Економіка розвитку. – 2016. – №3. – С. 48-57.
7. Економіка підприємства: підруч. / за ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
8. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88-97. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_4_11.
9. Безус Р. М. Фінансово-економічна безпека аграрного сектору / Р. М. Безус, Н. П. Дуброва, О. С. Пащенко // Ефективна економіка. – 2016. – №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5412>
10. Илляшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Илляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3. – С. 13-19.
11. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.; За ред. Гейця В. М.; Монографія.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
12. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко – К.: Лібра, 2003. – 280 с., с. 87
13. Дмитрієв І. А. Визначення сутності економічної безпеки підприємства / Дмитрієв І. А., Федотова К. О. // Економіка транспортного комплексу. – 2010. – Вип. 16. – С. 55-62.
14. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: монографія / Л. Г. Шемаєва; Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. екон. безпеки. – К., 2009. – 357 с.
15. Черкасова С.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління процесом зміцнення економічної безпеки інноваційно-активних підприємств / С.О. Черкасова, С.В. Філіппова / Монографія. – Одеса. ОНПУ, 2014 р. – 198 с.
16. Прокопшина О. В. Обґрунтування підходів визначення поняття «економічна безпека підприємства / О. В. Прокопшина. – Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2006. – № 15-16. – С. 93-95.
17. Голюков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І. В. Голюков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309-314.
18. Янковець Т. М. Взаємозв'язок потенціалу, економічної безпеки та розвитку економічних систем / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 66-73.
19. Адаменко Т. М. Система економічної безпеки підприємства: підхід до формування / Т. М. Адаменко // Економіка Менеджмент Підприємництва. – 2013. – № 25(II). – С. 265-273. Режим доступу: http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/25_ii_2013/adamenko_t_m_/39-1-0-333
20. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки. Монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с.

21. Череп А. В., Лубенець І. О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств / А. В. Череп, І. О. Лубенець // Вісник Запорізького національного університету. – №1(5). – 2010. – С. 62-66.
22. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52-56.
23. Башинська І. О. Уточнення визначення дефініції та економічного змісту категорії «економічна безпека підприємства» / О. В. Башинська. Розділ у кол. монографії «Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки»: [колективна монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОР Дробязко С.І.», 2014. – 349 с.
24. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
25. Пилипенко Н. М. Економічна безпека як чинник стійкого розвитку підприємства / Н. М. Пилипенко // «Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку»: Матеріали доповідей V науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2016 р.): Збірник. – Х.: Монограф. – 2016. – 358 с. – С. 95-96.

УДК 658.15

Теоретичні аспекти стратегії розвитку фінансів підприємства

Рудика В.І.

кандидат економічних наук,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Маковецька Н.А.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті представлено теоретичні аспекти формування стратегії розвитку фінансів підприємства, морфологічну оцінку поняття «фінансова стратегія підприємства». Розроблено власне визначення автора на основі літературних джерел. Обґрунтовано основні етапи розроблення фінансової стратегії в сучасних умовах розвитку підприємства. Визначено основні завдання стратегії розвитку фінансів підприємства.

Ключові слова: стратегія, фінанси підприємства, ринкова економіка, самостійність підприємства, капітал, фінансові ресурси, планування.

Рудика В.И., Маковецкая Н.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены теоретические аспекты формирования стратегии развития финансов предприятия, морфологическая оценка понятия «финансовая стратегия предприятия». Разработано собственное определение автора на основе литературных источников. Обоснованы основные этапы разработки финансовой стратегии в современных условиях развития предприятия. Определены основные задачи стратегии развития финансов предприятия.

Ключевые слова: стратегия, финансы предприятия, рыночная экономика, самостоятельность предприятия, капитал, финансовые ресурсы, планирование.

Rudika V.I., Makovetska N.A. THEORETICAL ASPECTS OF THE COMPANY'S FINANCE DEVELOPMENT STRATEGY

The article presents the theoretical aspects of the formation of the Company's finance development strategy. A morphological evaluation of the concept of the company's financial strategy is presented. The author's own definition has been developed, based on the literary sources. The main stages of the financial strategy development under the current terms and conditions of the company have been substantiated. The main tasks of the Company's finance development strategy have been defined.

Keywords: strategy, company's finances, market economy, company independence, capital, financial resources, and planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування дієвої стратегії розвитку фінансів підприємства є пріоритетним завданням, оскільки ефективна діяльність в умовах кризових явищ в економіці України потребує виважених кроків у проведенні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним обґрунтуванням побудови ефективної системи стратегічного управління фінансами підприємства займаються такі науковці, як: І.О. Бланк [1], Г.Б. Веретеннікова [2], О.М. Гончаренко [3; 7], У.В. Іванюк [4], А.Г. Семенов [5], Ю. Калиніченко [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування побудови стратегії розвитку фінансів підприємства в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження ринкового механізму в економіку України спонукає суб'єкти господарювання будувати власну стратегію розвитку фінансів підприємства. З одного боку, реалізація власної фінансової стратегії дає підприємству змогу діяти на власний розсуд, відповідаючи лише перед своїми власниками та співробітниками, а з іншого – постає необхідність більш детально опрацювати

власну фінансову стратегію, адже держава за ринкової економіки виступає лише як регуляторний орган і розраховувати на її підтримку у сфері управління фінансами господарюючої одиниці неможливо. Отже, розроблення ефективної стратегії розвитку фінансів підприємства є складним, але дуже важливим питанням, яке включає в себе багато аспектів діяльності підприємства.

В умовах кризових явищ в економіці держави важливим, але дуже трудомістким є процес планування діяльності суб'єктів господарювання, особливо це стосується їх фінансового складника. Фінансові плани підприєм-

ства складаються в його фінансову стратегію, на основі якої можна планувати операційну, фінансову і інвестиційну діяльність. Майбутній фінансовий стан підприємства базується на побудові оптимальної структури капіталу, ефективної системи зниження міри фінансових ризиків, результативних показниках діяльності підприємства, які в динаміці повинні покращуватися.

Прийняття управлінських рішень у сфері фінансів підприємства є складним процесом в умовах нестабільності зовнішнього середовища, яке склалося нині в Україні. Коливання валютного курсу, нестабільність банківської

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «фінансова стратегія»

№ п/п	Автор, джерело	Визначення	Ключові слова
1.	І.О. Бланк [1, с. 13–14]	Фінансова стратегія як один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища	напрями розвитку фінансової діяльності
2.	Г.Б. Веретеннікова [2, с. 6]	Фінансова стратегія – це орієнтована на перспективу система дій персоналу з ефективного залучення, використання і перерозподілу фінансових ресурсів, спрямована на досягнення фінансових цілей, що забезпечують економічний і соціальний розвиток підприємства	фінансові цілі
3.	О.М. Гончаренко [3, с. 37]	Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають формування, управління та планування його фінансових ресурсів для підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	формування, управління та планування фінансових ресурсів
4.	У.В. Іванюк [4, с. 76]	Фінансова стратегія – це комплекс заходів та інструментів, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу та потенційних зовнішніх фінансових потоків зі своєчасним регулюванням, координуванням та контролюванням дій щодо зміни умов зовнішнього середовища	використання внутрішнього фінансового потенціалу
5.	А.Г. Семенов [5, с. 36]	Фінансова стратегія – генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами	забезпечення підприємства грошовими коштами
Визначення автора		Фінансова стратегія підприємства – це система дій персоналу, спрямована на формування, управління та планування фінансових ресурсів для забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу на досягнення фінансових цілей підприємства	

системи, зміни у законодавстві ускладнюють процеси формування стратегії розвитку фінансів підприємства.

У табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «фінансова стратегія».

Розроблення фінансової стратегії підприємства – це генеральний план, за допомогою якого керівники підприємства формують, розподіляють та використовують фінансові ресурси підприємства для одержання максимального прибутку. Якісно розроблена стратегія фінансів підприємства дає змогу сформувати фінансову стабільність підприємства за умови якісної оцінки фінансового стану підприємства, формування методики оцінки фінансових ризиків зовнішнього і внутрішнього характеру та вчасного коригування рішень щодо управління фінансами підприємства.

Процес розроблення фінансової стратегії являє собою формування сукупності цілеспрямованих управлінських рішень, які забезпечують підготовку, оцінку і реалізацію програми стратегічного фінансового розвитку підприємства. У процесі дослідження послідовності етапів процесу розроблення фінансової стратегії в ході аналізу різних робіт учених із цієї проблематики можна упорядкувати дані етапи в такому порядку, як представлено на рис. 1.

Стратегія розвитку потребує значних капіталовкладень, і перед керівниками вітчизняних підприємств постає проблема невідповідності між бажаним, відображеним у цілях станом об'єкта управління та його поточним станом. Цей дискретний інтервал між наявними тенденціями розвитку і бажаними можна заповнити шляхом:

- 1) пошуку нових можливостей зростання;
- 2) визначення таких сфер діяльності, де підприємство є конкурентоспроможним;
- 3) розроблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в наявних сферах діяльності;
- 4) перерозподілу ресурсів із неперспективних на конкурентоспроможні напрями діяльності;
- 5) розв'язання проблем злиття, поглинання, реструктуризації або ліквідації окремих підсистем для досягнення синергічного ефекту;
- 6) активного пошуку інновацій різних типів для забезпечення досягнення потрібних параметрів.

Інтервал між можливостями, зумовленими наявними тенденціями зростання підприємства, та бажаними орієнтирами, необхідними для розв'язання проблем зростання та зміцнення підприємства в довготермі-



Рис. 1. Етапи розроблення фінансової стратегії підприємства

новій перспективі, заповнюється шляхом комплексного підходу до вдосконалення роботи підприємства, зміцнення його потенціалу та місця на ринку за допомогою розроблення обґрунтованих, взаємопов'язаних стратегій, тобто «стратегічного набору». Обов'язковими передумовами використання кількох стратегій на підприємстві мають бути їх повна сумісність та забезпечення зростання синергічного ефекту. Зокрема, стратегія диференціації унеможлиблює одночасне мінімізування ціни, пасивна стратегія зростання не забезпечує домінуюче становище на ринку [6, с. 112].

У наявних теоретичних положеннях про розроблення фінансової стратегії підприємства її структуру частіше розглядають у розрізі доміантних сфер стратегічного фінансового розвитку підприємства. Структурно фінансова стратегія підприємства складається зі:

- 1) стратегії управління активами;
- 2) стратегії управління капіталом;
- 3) інвестиційної стратегії;
- 4) стратегії управління грошовими потоками; стратегії управління фінансовими ризиками;
- 5) стратегії антикризового управління;
- 6) стратегії узгодження фінансових цілей та якості управління фінансовою діяльністю підприємства [7, с. 37].

Побудова ефективної фінансової стратегії дає менеджерам вищої ланки підприємства змогу вчасно вирішувати такі важливі завдання, як:

1) ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства;

2) оцінка фінансового стану підприємства за допомогою фінансового аналізу таких важливих показників, як фінансова стійкість, рентабельність, визначення напрямів їх удосконалення шляхом оптимізації капіталу підприємства та розподілу його прибутку;

3) визначення об'єктів для проведення інвестиційної діяльності підприємства, шляхом аналізу фінансового ринку;

4) проведення моніторингу внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища для виявлення фінансових загроз підприємству та вчасне їх усунення;

5) побудова фінансових планів на коротко-, середньо- та довгострокову перспективи з урахуванням головної мети створення підприємства;

6) створення резервних фінансових фондів підприємства на випадок негативних змін внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища.

Висновки з цього дослідження. Побудова ефективної стратегії розвитку фінансів підприємства залежить від основної мети діяльності підприємства – одержання максимального прибутку. Фінансова стратегія дає можливість сформувати фінансові резерви підприємству як засобу для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища. За допомогою даної стратегії можна оцінити результати поточної діяльності та визначити пріоритетні напрями управління підприємством.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / За заг. ред. І.О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
2. Веретеннікова Г.Б. Формування фінансових стратегій промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.Б. Веретеннікова. – Харків, 2005. – 21 с.
3. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень ; за ред. М.І. Зверькова (гол. ред.) [та ін.]. – Одеса : ОНЕУ. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35–40.
4. Іванюк У.В. Теоретичні засади формування фінансових стратегій / У.В. Іванюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 73–83.
5. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : [монографія] / А.Г. Семенов [та ін.]. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.
6. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106–115.
7. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень ; за ред. М.І. Зверькова (гол. ред.) [та ін.]. – Одеса : ОНЕУ. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35–40.

УДК 336

Обґрунтування теоретичних підходів до формування податкової системи країни

Семенець А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Косарева І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Гончарова Д.О.

студенка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано поняття «податки», визначено сутність елементів податкової системи. На підставі дослідження основних функцій та принципів податків виявлено їх взаємопов'язаність. Для покращення управління податками виконано їх класифікацію та запропоновано розподіл цілей податкової політики за напрямками.

Ключові слова: податкова система, податки, функції податків, види податків, принципи податків, податкова політика.

Семенец А.А., Косарева И.П., Гончарова Д.О. ОБОСНОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

В статье обосновано понятие «налоги», определена сущность элементов налоговой системы. На основании исследования основных функций и принципов налогов выявлена их взаимозависимость. Для улучшения управления налогами выполнена их классификация и предложено распределение целей налоговой политики по направлениям.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, функции налогов, виды налогов, принципы налогов, налоговая политика.

Semenets A.O., Kosareva I.P., Honcharova D.O. JUSTIFICATION OF THEORETICAL APPROACHES TO FORMATION OF THE TAX SYSTEM OF THE COUNTRY

In this article, the concept of «are reasonable taxes», is justified, the essence of the elements of the tax system is defined. Based on the study of the main functions and principles of taxes, their interdependence was revealed. In order to improve the management of taxes, their classification has been carried out and the distribution of the objectives of the tax policy has been proposed along the lines.

Keywords: tax system, taxes, tax functions, types of taxes, tax principles, tax policy.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності економіки особливої актуальності набуває питання пошуку й упровадження на практиці методів удосконалення податкової системи, які базуються на знаннях про складові елементи податкової системи, такі як види податків, функції, принципи, класифікація, податкове законодавство, податкова політика та ін. Необхідність удосконалення податкової системи будь-якої країни полягає у тому, що податкова система активно впливає на економічний розвиток, конкурентоспроможність національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу щодо дослідження подат-

кової системи та її ефективності приділяли у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці: В.Л. Андрущенко, М.М. Артус, Н.М. Хижа, С.В. Бараулін, В.В. Буряковський, В.А. Кармазин, І.В. Горський, Т.В. Калінеску, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, С.І. Лучковська, С.І. Юрій, В.М. Федосов.

Проте залишаються недостатньо висвітленими проблема ефективного функціонування податкової системи будь-якої країни та роль окремих елементів податкової системи в загальному розвитку, що зумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження

структури податкової системи, її складових елементів та визначення їх впливу на ефективність функціонування податкової системи країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний стан будь-якої держави залежить від ефективності функціонування багатьох елементів, одним з яких є податкова система країни. Податкова система – це взаємопов'язаний комплекс економічних відносин суб'єктів суспільства щодо стягнення

з фізичних і юридичних осіб установлених податкових платежів та обов'язкових зборів, які надходять до бюджетної системи держави для виконання по-кладених на неї обов'язків.

Податкова система ґрунтується на засадах системності, встановлення визначальної бази податкової системи та принципів створення податкової системи і принципів оподаткування, закріплених правовими нормами [2].

Системність податкової системи полягає у тому, що всі податки й обов'язкові платежі

Таблиця 1

Визначення терміну «податок» різними авторами

Автор	Визначення	Ключові слова
В.Л. Андрущенко [1]	Основний складник системи державних доходів як сукупності надходжень грошей і матеріальних цінностей з усіх джерел, використовуваних для фінансування державних потреб на різних рівнях: публічно-правових, адміністративно-територіальних.	Складник надходжень, державні потреби, різні рівні
С.В. Бараулін [3]	Своєрідна ціна монополістичної купівлі-продажу послуг державою під час виконання своїх функцій.	Ціна за послуги
В.В. Буряковський, В.А. Кармазин [2]	Встановлений вищим органом державної законодавчої влади обов'язковий платіж, який сплачують фізичні та юридичні особи в бюджет у розмірах та в строки, передбачені законом.	Обов'язковий платіж, бюджет, закон
Т.В. Калінеску [6]	Обов'язковий платіж, який сплачують юридичні та фізичні особи в державні бюджети всіх рівнів, у формі відчуження, господарського ведення або оперативного управління коштами для фінансового забезпечення діяльності держави або муніципальних утворень.	Обов'язковий платіж, відчуження, діяльність держави
І.В. Горський [5]	Збір, установлений в односторонньому порядку державою та стягуваний на основі законодавчо закріплених правил для задоволення суспільних потреб.	Збір, односторонній порядок
Н.П. Кучерявенко [8]	Форма примусового відчуження результатів діяльності юридичних та фізичних осіб у власність держави, внесений у бюджет відповідного рівня (або цільовий фонд) на підставі акту компетентного органу державної влади, що й виступає як нецільовий, безвідплатний, безповоротний, безумовний та обов'язковий платіж.	Відчуження, бюджет, нецільовий, безповоротний, безумовний, платіж
С.І. Юрій, В.М. Федосов [11]	Обов'язковий платіж, який законодавчо встановлюється державою, сплачується юридичними та фізичними особами в процесі розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту й акумулюється у централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.	Платіж, вартість ВВП, централізовані грошові фонди
Отже, податок – це встановлений вищим органом державної законодавчої влади та закріплений у законодавчому порядку обов'язковий платіж, який є одним із найважливіших засобів державного впливу на соціально-економічний розвиток країни, важливим інструментом макроекономічного регулювання економіки, перерозподілу валового внутрішнього продукту на цілі економічного розвитку і соціальних гарантій населенню, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, культури, забезпечення демократії, прав людини в державі, національної безпеки, виконання державою функцій у міжнародній сфері, формою фінансово-економічних та соціальних відносин між платниками податків та державою [10].		

повинні бути взаємопов'язані й органічно доповнювати один одного, не вступати в протиріччя між собою та податковою системою. Вихідною базою для побудови податкової системи є потреба у фінансуванні державного бюджету певною кількістю видатків.

Основними умовами успішного функціонування податкових систем вважається те, що податкова система не повинна підривати фінансовий стан фізичних і юридичних осіб – платників податків, а також податкова система має позитивно впливати на діяльність платників податків і на темпи та пропорції соціально-економічного розвитку суспільства [2].

Водночас ідеальних податкових систем, які б однаково влаштували і платників податків, і органи влади, немає й, очевидно, не може бути. Але можна встановлювати максимально вигідніші для обох сторін умови функціонування податків, тому під час формування податкової системи необхідно виходити з компромісних рішень, які б задовольняли потреби всіх суб'єктів податкової системи. При цьому на формування впливає багато чинників: види податків, функції, принципи, класифікація, податкове законодавство, податкова політика та ін.

Слід відзначити, що знання про податки накопичувалися з розвитком економічної науки і в процесі розвитку податкових теорій відбувалася еволюція поглядів на розуміння терміна «податок». Найбільш поширені його визначення наведено в табл. 1.

На підставі зазначеної інформації виконано упорядкування поняття «податок», що дасть змогу більш ґрунтовно визначати підходи до управління податковою системою країни.

Податкове законодавство завжди розпочинається з визначення суб'єктів оподаткування або платників податків, зборів та обов'язкових платежів, оскільки необхідно чітко знати, хто повинен платити той чи інший вид платежу до бюджету чи до державного цільового фонду та хто несе перед державою відповідальність за несплату або несвоєчасну сплату цього платежу [4].

Суб'єкт, або платник податків, зборів та обов'язкових платежів – це особи, на яких податковим законодавством покладено обов'язки: сплачувати податки, збори та обов'язкові платежі; нараховувати, утримувати та перераховувати податки, збори та обов'язкові платежі до бюджетів і до державних цільових фондів.

Суб'єктами оподаткування або платниками податків, зборів та обов'язкових платежів є юридичні або фізичні особи, міжнародні об'єднання та організації, які, відповідно до чинного податкового законодавства, безпосередньо зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі [4].

Об'єкт оподаткування – юридично зумовлений факт, подія, після настання яких у суб'єкта виникає обов'язок сплатити податок; з економічного погляду об'єктом оподаткування можуть виступати доход, прибуток, майно, грошовий капітал або розмір споживання.

Кожен податок, збір та обов'язковий платіж мають самостійний об'єкт оподаткування, який визначається чинним податковим законодавством.

Об'єкт оподаткування повинен бути стабільним, чітко визначеним, мати безпосередньо стосуватися платника податку.

Предмет оподаткування – фізична, якісна характеристика об'єкту, яка виступає еквівалентом об'єкту для оподаткування [4].

Реалізація функцій податків безпосередньо пов'язана з тими принципами, що притаманні конкретному виду податків.

Принципи податків реалізуються через конкретні прояви, що характеризують особливості функціонування податків, тобто існує пряма залежність між функціями і принципами податків (табл. 2).

Формування податкової системи передбачає можливість класифікації податків, яка сприяє більш повному висвітленню їх сутності, характеризує принципи та функції податків, показує їх роль у податковій системі держави, обґрунтовує напрям і характер впливу на соціально-економічну сферу країни. Групування податків за певними ознаками представлено в табл. 3 [4].

Окрім того, зміст і структура податкової системи визначаються податковою політикою, що є винятковим правом держави, яка проводить її самостійно, відповідно до завдань соціально-економічного розвитку. Через основні складники податкової системи (податки, пільги і фінансові санкції, принципи, форми і методи оподаткування, обов'язки і відповідальність) держава ставить єдині вимоги до плідної діяльності суб'єктів господарювання [11].

Ефективність державної податкової системи багато в чому залежить від типу діючої податкової політики. Звідси – важливість

Таблиця 2

Взаємопов'язаність функцій та принципів формування податків

Функції	Пояснення	Принципи	Пояснення
Фіскальна	Мобілізація та накопичення коштів у державних фондах.	Однократність обкладання	Той самий об'єкт може обкладатися податком одного виду тільки один раз за визначений період (податковий період).
Розподільча (соціальна)	Розподіл суспільних доходів із боку більш платоспроможних верств населення та суб'єктів господарювання на користь малозабезпечених; за рахунок виробничих галузей національної економіки на користь суб'єктів невиноробничої сфери тощо.	Універсалізація податку	Цей принцип припускає незалежність податкового тиску від форм власності платника, рівний підхід до умов оподаткування будь-яких суб'єктів, тобто всі зобов'язані відчислити рівну частку доходів.
Регулююча	Податки як інструмент примусового вилучення частини доходів суспільства здатні суттєво впливати на стан національної економіки.	Індивідуальна безкоштовність	В основі цього принципу податку закладений односпрямований рух засобів від платника до держави. При цьому це не означає виникнення зустрічних обов'язків держави.
Контрольна	Допоміжна функція, яка полягає в контролі над джерелами й обсягами доходів суспільства та напрямками їх використання.	Безумовний характер	Цей принцип податку є продовженням попередньої ознаки й означає сплату податку, незв'язану ні з якими зустрічними діями, привілеями з боку держави.
		Нецільовий характер	Цей принцип означає надходження його у фонди, акумульовані державою і використувані на задоволення державних потреб.
		Обов'язковий характер	Цей принцип податку припускає неможливість законного відхилення від його сплати. Це лежить в основі закріплення на конституційному рівні сплати податків як обов'язку громадян.
		Безповоротний характер	В остаточному підсумку платник одержує віддачу від внесених їм податків, коли держава реалізує суспільні потреби, в яких зацікавлені суспільство і кожен його індивід, тобто податки не повертаються в грошовому виразі.

питання типізації або видової класифікації податкової політики.

Погоджуючись із думкою українського вченого А.І. Крисоватого, можна виділити три форми податкової політики (рис. 1) [7].

Треба зазначити, що немає ідеального типу або форми податкової політики. Кожен із типів податкової політики, регулюючи одні економічні процеси, завдає шкоди іншим, саме тому конкурентоспроможність сучасної

Таблиця 3

Класифікація податків

Ознака	Види податків
За економічною ознакою об'єкта оподаткування	Податки на доходи та прибутки – обов'язкові збори, які стягуються з чистого доходу з фізичних і юридичних осіб у момент його отримання. Безпосередніми об'єктами оподаткування є заробітна плата та інші доходи громадян, прибуток чи валовий дохід підприємства. Податки на споживання – обов'язкові збори, які стягуються у процесі споживання товарів, робіт та послуг, причому їх плата залежить не від результатів фінансово-господарської діяльності, а від розміру споживання. Вони справляються у вигляді непрямих податків. Податки на майно – обов'язкові збори, які стягуються внаслідок наявності конкретного виду майна, що перебуває у приватній, колективній та державних формах власності (податок на нерухоме майно, податок із власників транспортних засобів).
За економічним змістом (за формою взаємовідносин платника і держави)	Прямі податки – обов'язкові платежі, які напряму сплачуються платником до бюджету держави залежно від розміру об'єкта оподаткування. Причому сплата такого податку призводить до вартісного зменшення об'єкта оподаткування (податок із прибутку підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на нерухоме майно, плата за землю, податок із власників транспортних засобів). Непрямі податки – обов'язкові платежі, які сплачуються платниками опосередковано через цінові механізми, причому сума податку не зменшує об'єкту оподаткування, а збільшує ціну товару (ПДВ, акцизний збір, мито).
За ознакою органів державної влади, які їх установлюють	Загальнодержавні податки – обов'язкові платежі, які встановлюються найвищими органами влади в державі й є обов'язковими до сплати за єдиними ставками на всій території України. Ці податки можуть формувати дохідну частину державного і місцевих бюджетів. Місцеві податки та збори – обов'язкові платежі, які встановлюються місцевими органами влади й є обов'язковими до сплати за встановленими ставками тільки на певній території. Місцеві податки та збори надходять виключно до місцевих бюджетів.
За формою стягнення	Розкладні (розкладкові) податки – обов'язкові платежі, які визначаються як розподілення загальної суми на певну кількість платників (подушні податки). Такі податки широко використовувалися на ранній стадії розвитку оподаткування. Їх розмір визначали виходячи з потреби здійснити конкретні витрати: викупити короля з полону, побудувати захисну стіну тощо. Суми витрат розподілялись між платниками (на кожного платника припадала конкретна сума податку). Квотарні (окладні, дольові, кількісні) податки – обов'язкові платежі, які стягуються за певними ставками від чітко визначеного об'єкта оподаткування. На відміну від розкладних вони виходять не з потреби покриття витрат, а з можливості платника заплатити податок. Дані податки безпосередньо чи непрямо враховують майновий стан платника податку.
За способом зарахування податкових надходжень	Закріплені – обов'язкові платежі, які на тривалий період повністю чи частково закріплені як дохідне джерело конкретного бюджету (бюджетів). Регулюючі – обов'язкові платежі, які можуть надходити до різних бюджетів (акцизний збір).
Стосовно платника	Податки з юридичних осіб (податок на прибуток, комунальний податок). Податки з фізичних осіб (податок на доходи фізичних осіб). Змішані (плата за землю, податок із власників транспортних засобів).
Щодо джерела сплати	Податки, що включаються у валові витрати та собівартість. Податки, що включаються у ціну товару. Податки, що сплачуються з прибутку або капіталу.

податкової політики формується на основі внутрішнього регуляторного потенціалу та її варіативності згідно з економічними позиціями країни.

Наявність різних форм здійснення податкової політики засвідчує багатогранність внутрішнього змісту соціально-економічного поняття податкової політики. Хоча, по суті, податкова політика, будучи складником економічної і фінансової політики, багато в чому накладається саме на них і залежить від дивергенції економічної і фінансової політики.

Форми податкової політики змінюються відповідно до їх мети, що, своєю чергою, залежить від низки факторів соціально-економічного характеру та стратегії розвитку країни.

Однак у будь-якому разі в основі формування мети податкової політики знаходиться вираження функцій податків, тобто враховуються їх розподільчо-регулюючий характер, а також здатність забезпечувати державу фінансовими ресурсами. Прийнято розрізняти цілі податкової політики за напрямками (рис. 2) [1].

Підкреслимо, що зазначені цілі податкової політики мають динамічний характер. Вони формуються під дією низки чинників, головними з яких є економічна і соціальна ситуація в країні і регіонах. Цілі податкової політики конкретні в певний період часу і формуються з урахуванням досягнутого рівня економічних відносин і соціально-економічної політики [1].

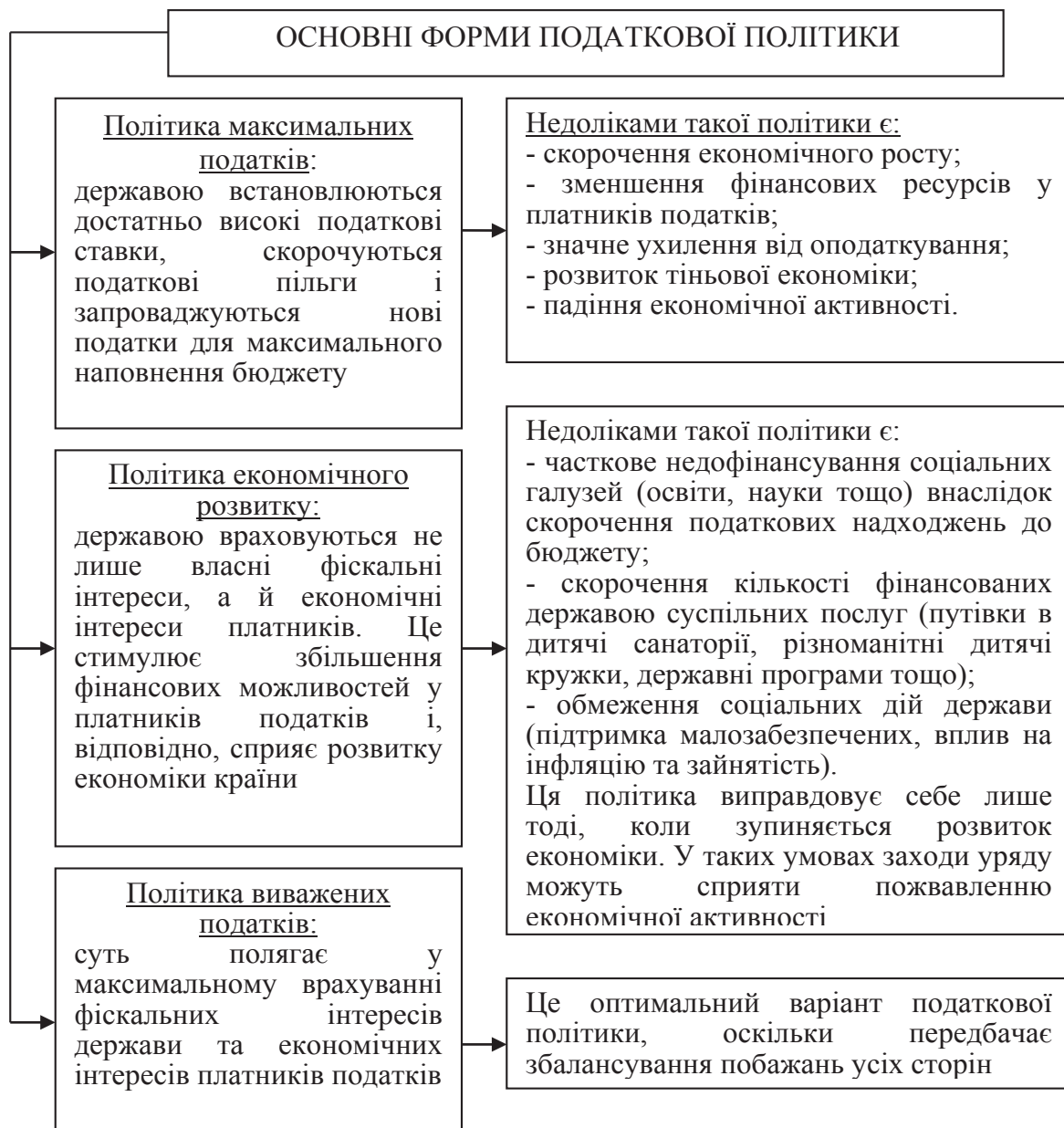


Рис. 1. Основні форми податкової політики [7]



Рис. 2. Розподіл цілей податкової політики за напрямками

Визначивши свою податкову політику, держава визначає напрям розвитку, а також стратегію і тактику поставленої мети. Ось чому податкова політика за відповідної тактики має чітке спрямування на вирішення конкретних завдань і проблем, а в стратегічному плані – на вирішення довгострокових проблем через їх прогнозування. Однією з головних передумов вироблення стратегії податкової політики є податкове прогнозування, що є складовою частиною макроекономічного розвитку соціально-економічних процесів у країні. Основою розроблення тактики податкової політики є податкове планування – важливий складник фінансового планування, підпорядкований вимогам фінансової політики держави [1].

Стратегія і тактика податкової політики взаємопов'язані. Стратегія податкової політики створює сприятливі умови для вирішення тактичних завдань. Тактика податкової політики виявляє центральні проблеми розвитку еконо-

міки та соціальної сфери. Шляхом своєчасної зміни способів і форм оподаткування тактика дає змогу в обмежений термін із найменшими затратами вирішувати завдання, які поставлені стратегією податкової політики. За відносної стабільності податкової стратегії податкова тактика повинна бути гнучкою, що викликана мобільністю економічних умов життя [1].

Висновки з цього дослідження. Податкова система – це складна система відносин, комплексне економіко-правове явище, яке містить у собі сукупність певних взаємодіючих складових елементів, кожен з яких має самостійне юридичне значення [9]. Найбільше на формування податкової системи впливає податкова політика, можна сказати, що політика формулює податкову систему як таку. У світі не існує жодної податкової системи, яка б відповідала всім вимогам, яким повинна була б відповідати оптимальна податкова система.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущенко В.Л. Податкова система : [навч. посіб.] / За заг. ред. В.Л. Андрущенко. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 416 с.
2. Артус М.М. Бюджетна система України : [навч. посіб.] / М.М. Артус, Н.М. Хижа. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.

3. Бараулін С.В. Податки як ціна послуг держави / С.В. Бараулін // Юридична Україна. – 2004. – № 10. – С. 30–35.
4. Буряковський В.В. Податки : [навч. посіб.] / В.В. Буряковський [та ін.] ; за ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 614 с.
5. Горський І.В. Податковий потенціал у механізмі міжбюджетних відносин / І.В. Горський // Фінанси. – 1999. – № 6. – С. 27–30.
6. Калінеску Т.В. Причини та тенденції ухилення від сплати податків / Т.В. Калінеску, А.Ю. Ширяєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://filelibsnu.at.ua/naukovi/Naukovi_visti/PDF_10_2013/7.pdf.
7. Крисоватий А.І. Адміністрування податків в Україні: організація та напрями трансформації : [монографія] / А.І. Крисоватий, Т.Л. Томнюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 212 с.
8. Кучерявенко М.П. Основи податкового права : [навч. посіб.] / За ред. М.П. Кучерявенко. – Харків : Нац. юрид. акад. України, 2003. – 564 с.
9. Лучковська С.І. Фінансове право : [навч. посіб.] / С.І. Лучковська. – К. : КНТ, 2010. – 296 с.
10. Поліванцев А.С. Вплив фіскальної політики на міжнародний торговельно-економічний обмін : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / А.С. Поліванцев ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2013. – 20 с.
11. Юрій С.І. Фінанси : [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

УДК 338.12.015

Оцінка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні

Скубіліна А.В.

асистент

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**Воловик В.М.**

студент

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто розвиток ринку ювелірних виробів в Україні, наведено динаміку коливань цін на ювелірну сировину, означено фактори впливу на ціноутворення золота, срібла, паладію, платини. Визначені підприємства-лідери у ювелірній галузі, наведені основні негативні фактори розвитку вітчизняного ринку ювелірних товарів, а також запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ринок ювелірних виробів, підприємства ювелірної промисловості, дорогоцінні метали, вироби з дорогоцінних металів, динаміка цін на дорогоцінні метали, фактори впливу на функціонування ринку ювелірних виробів.

Skubilina A.V., Volovyk V.M. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено развитие рынка ювелирных изделий в Украине, приведена динамика колебаний цен на ювелирное сырье, отмечены факторы влияния на ценообразование золота, серебра, палладия, платины. Определены предприятия-лидеры в ювелирной отрасли, приведены основные негативные факторы развития отечественного рынка ювелирных товаров, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: рынок ювелирных изделий, предприятия ювелирной промышленности, драгоценные металлы, изделия из драгоценных металлов, динамика цен на драгоценные металлы, факторы влияния на функционирование рынка ювелирных изделий.

Skubilina A.V., Volovyk V.M. ASSESSMENT OF THE JEWELRY MARKET IN UKRAINE

The article discusses the development of the jewelry market in Ukraine, given the dynamics of price fluctuations in the jewelry raw materials. Factors influencing the pricing of gold, silver, palladium, platinum are were defined. Business leaders in the jewelry industry were determined. Were in identified the main negative factors for the domestic market of jewelry products and based on what proposed solutions to the problem.

Keywords: market jewelry, jewelry industry businesses, precious metals, goods in precious metals, price movements of precious metals, factors influencing the jewelry market functioning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За умов соціально-економічної кризи населення задля збереження купівельної спроможності грошей намагається шукати альтернативні види вкладень, оскільки відсотки, що нараховуються на депозитні вклади у банках, не завжди компенсують втрати від інфляції. Таким чином, вибір споживачів зорієнтований на вкладення коштів у нерухомість, цінні папери, в розвиток бізнесу та дорогоцінні метали. Перевагами вкладень в дорогоцінні метали та вироби з них є естетичне задоволення від володіння, тривалий термін служби без втрати експлуатаційних характеристик товару, а також постійний ріст цін на них.

Ринок ювелірних виробів в Україні має досить великий рівень насичення та жорстку конкуренцію, водночас є одним з найбільш

перспективних серед інших ринків непродовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем функціонування ювелірного ринку та ринку золота в Україні, а також пошуком шляхів їх подолання займалися такі українські вчені, як В. Вартанян, К. Єфремова, В. Михальський, О. Михайловський, Ю. Попівняк. Інформація щодо стану та розвитку ювелірної галузі в Україні представлена на офіційних сайтах Державної служби статистики України, Національного банку України, союзу ювелірів України та найбільших виробників ювелірної продукції в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначенню факторів формування та розвитку ринку ювелірних виробів приділено недостатньо уваги. Зазвичай дослідження спрямовані на підвищення

ефективності державного регулювання ринку ювелірної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз розвитку ринку ювелірних виробів в національному контексті та визначення факторів, що впливають на його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок ювелірних виробів належить до ринку розкоші, де задовольняються статусні потреби споживачів. Тому логічним є твердження, що за нестабільних соціально-економічних умов структура ринку попиту змінюється в бік більш дешевих товарів, що підтверджує динаміка товарообігу ювелірних виробів та годинників за період 2007–2016 рр. Так, за період 2007–2012 рр. товарообіг дорогоцінностей мав постійний ріст і досяг максимального значення в 2012 р. (1 099 млн. грн.). Проте в період 2013–2015 рр. відбувся стрімкий спад у попиту на ювелірні вироби та годинники, товарообіг яких в 2015 р. досяг мінімального значення за аналізований період та складав 365 млн. грн. А 2016 р. характеризувався незначним підвищенням розміру товарообігу відповідно до попереднього року (385 млн. грн.).

Серед ключових проблем, що обмежують розвиток ювелірної промисловості в Україні, виділяють [2, с. 65–68] зникнення середнього класу населення, причиною чого є зниження платоспроможного попиту; бюрократизм; невідповідність законодавчих норм України нормам розвинених країн та принципам ринкової економіки; надмірне державне втручання у функціонування ювелірної промисловості; неефективна податкова політика; відсутність програм підтримки вітчизняного виробника; недосконале митно-податкове законодавство; відсутність дієвого державного регулювання обігу дорогоцінних металів

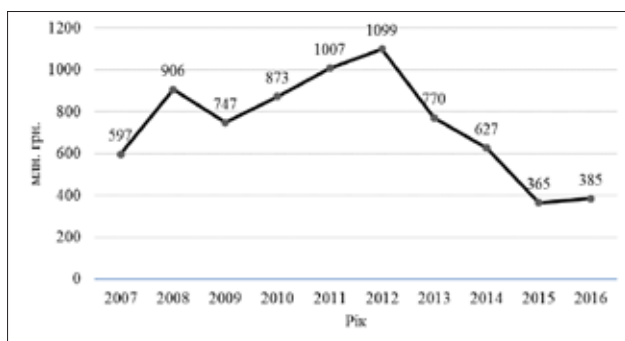


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообігу ювелірних виробів та годинників за 2007–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі даних [1]

та каміння; недобросовісна конкуренція; відсутність інвестицій в науково-дослідні роботи.

Незаконний імпорт ювелірної продукції є також чинником стримування розвитку вітчизняних ювелірних виробників. Основними неофіційними учасниками ринку виступають Китай, Туреччина, Росія [2, с. 68]. Загалом за офіційними даними імпорт ювелірних виробів в Україну перевищує експорт в декілька разів. Так за 2016 р. Україна експортувала ювелірних виробів та їх частин з дорогоцінних металів чи металів, плакованих дорогоцінними металами, у розмірі 2 165,4 кг, що еквівалентно 1 489,4 тис. дол., а імпорт у 3,6 рази перевищив експорт та склав 5 374,5 кг. (15 974,6 дол.) [1]. Головними країнами-імпортерами серед країн Азії є Таїланд (9 388,7 млн. дол.), а серед країн Європи – Італія (1 762,4 млн. дол.) та Франція (1 701,7 млн. дол.). Причинами перевищення імпорту над експортом є відносна дешевизна ювелірних виробів, що властиво продукції з Таїланду, а також світові бренди, сучасний дизайн і відповідність модним віянням, що характерно для Італії та Франції.

Розвиток ринку ювелірних товарів значною мірою залежить від стану сировинної бази. Остання формується за рахунок надходження ювелірних дорогоцінних металів, основними з яких є золото, срібло, платина і паладій. Завдяки їх унікальним властивостям (колір, м'якість, пластичність тощо) створюються різноманітні прикраси для різних груп споживачів.

Україна не має власного видобутку дорогоцінних металів та є їх чистим імпортером, що, відповідно, спричинює повну залежність України від курсу валюти та постачальників. Таким чином, визначальною мірою розвиток ринку ювелірних виробів залежить від ціни на ювелірні дорогоцінні метали. Спостереження за їх динамікою протягом останніх років показало постійні коливання за загальної тенденції зростання.

Так, якщо ціна золота станом на 1 січня 2015 р. становила 18 827,66 грн. за тройську унцію (31,10348 г), то на кінець того ж року вона зросла до 25 430,47 грн., або на 35%. Ціна срібла за той же період зросла на 33%. У 2016 р. ціна золота зросла ще на 17,5%, срібла – на 27%, платини – на 10%. Протягом перших трьох місяців 2017 р. золото подорожчало на 28%, срібло – на 28,7%, платина – на 9%, паладій – на 0,87% [3].

З аналізу даних щодо вартості дорогоцінних металів за період 2013–2017 рр. (табл. 1), визначено, що ціни на срібло, золото, платину

і паладій постійно збільшувались, що було спричинено девальвацією української гривні. Платина є найбільш дорогоцінним металом із порівнюваних. Слід відзначити, що ціни на паладій залишались найбільш стабільними та мали найбільший ріст. У 2015 р. темпи зростання вартості всіх видів дорогоцінних металів були найвищими за весь аналізований період, а темп зростання ціни на паладій в 2015 р. досяг максимального значення за весь досліджуваний період та становив 227,18%. В 2016 р. темп зростання цін на золото був найвищим серед дорогоцінних металів та складав 136,05%. В 2017 р. паладій знову здобув першість у прирості ціни (темп зростання – 144,06%).

Найбільш ліквідним серед дорогоцінних металів є золото. Ліквідність срібла є меншою, оскільки воно набагато дешевше у ціні, а купувати його необхідно великими обсягами, що є досить незручним способом вкладення грошей. Щодо платини і паладію, то ці дорогоцінні метали не є такими поширеними.

Треба відзначити, що за стабільного розвитку економіки ціна на золото також поступово зростає, однак не такими швидкими темпами, як у період криз.

У 2013 р. криза, котра відбулася на світовому ринку золота, привела до падіння його ціни. Український мінімум ціни на золото зафіксований 21 грудня 2013 р. на рівні 9 551,635 грн. за унцію. Це пов'язано з початком як політичної, так і економічної кризи в Україні. Однак подальше погіршення економічної ситуації в країні приводить до стрімкого зростання ціни на золота та інших дорогоцінних металів за 1 тройську унцію.

Основними причинами світового зростання цін на ювелірні дорогоцінні метали та їх сплави виступають:

- вичерпність цих природних ресурсів;
- нестабільність цін на енергоносії на світових ринках;
- інфляція основних світових валют, перш за все долара США.

Основними гравцями вітчизняного ринку ювелірних прикрас є такі.

1) Торговельна компанія «Укрзолото» – національна мережа мультибрендових ювелірних супермаркетів, яка представлена 16 магазинами у 8 містах України і яка здійснює реалізацію прикрас та аксесуарів більш ніж 100 відомих світових та українських ювелірних брендів під торговою маркою «Прикраси із золота». У 2015 р. компанія вийшла на європейський ринок, створивши мережу

Таблиця 1

Ціни на дорогоцінні метали за період 2013–2017 рр. за одну тройську унцію, грн.

Метал	Рік									
	2013		2014		2015		2016		2017	
	Ціна	Темп зростання	Ціна	Темп зростання	Ціна	Темп зростання	Ціна	Темп зростання	Ціна	Темп зростання
Золото	13 258,4	72,90%	9 665,54	194,79%	18 827,7	136,05%	25 615	132,07%	31 076,587	121,32%
Срібло	240,989	66,07%	159,221	158,46%	252,297	132,07%	333,21	110,77%	438,289	131,54%
Платина	1 2229,3	89,35%	1 0926,4	175,49%	19 174,6	110,77%	21 238,8	102,04%	24 797,208	116,75%
Паладій	5 643,06	100,00%	5 643,06	227,18%	12 819,8	102,04%	13 081		18 844,81	144,06%

Джерело: складено авторами на основі даних [3]

“Golden Place” в Польщі. У 2016 р. вона провела ребрединг, тобто оновила логотип, фірмовий елемент та корпоративні кольори [4].

Ефективність діяльності компанії «Укрзолото» забезпечується синергетичним ефектом від об'єднання зусиль багатьох виробників ювелірних виробів. Ювелірні виробники, орендуючи у компанії торговельні площі і користуючись загальними підходами до просування своєї продукції, отримують можливість ефективно презентувати свій асортимент, утримувати конкурентоспроможні ціни і залишатися рентабельними. Для виробників це найбільш доступний варіант організації власної роздрібною мережі. Покупцям пропонуються вигідні дисконтні програми, акції й розіграші (товарні, грошові, туристичні поїздки тощо), які проводяться у магазинах й у соціальних мережах.

2) ПАТ «Київський ювелірний завод» – провідне підприємство ювелірної промисловості України, ринкова частка якого у 2015 р. становила 43,7%. Завод спеціалізується на випуску та продажу ювелірних виробів із золота, срібла і платини, інкрустованих дорогоцінним та напівдорогоцінним камінням. Асортимент продукції заводу складають понад 6 тис. найменувань. Щомісяця підприємство випускає 50 нових виробів. Щороку завод презентує по три колекції ювелірних прикрас. Однак частка експорту є невеликою і становить близько 5% від загального обсягу виробництва [5].

3) Ювелірний завод «Золотий Вік» – один із найбільших виробників ювелірних виробів в Україні, що створює ювелірні прикраси з дорогоцінних і напівдорогоцінних каменів на обладнанні найбільш авторитетних виробників з Італії і Німеччини. Асортиментна колекція виробів ювелірного заводу постійно поповнюється та налічує понад 5 тис. найменувань. Завод має власні магазини-партнери у більш ніж 100 містах України. Підприємство бере участь у міжнародних фестивалях-конкурсах і неодноразово отримувало нагороди на різних рівнях (лауреат рейтингу «Кращі підприємства України», володар міжнародного призу «Європейська якість» тощо) [6].

Аналіз уподобань споживачів ювелірних товарів показав, що найбільша довіра спостерігається саме відносно добре розкручених торгових марок, які є гарантом високої якості і дають людині відчуття розкоші та престижу. З тієї ж причини продукція відомих ювелірних брендів приносить майже на 55% більше прибутків, ніж аналогічні небрендіві товари [7].

Останніми роками простежується тенденція до ведення торгівлі ювелірними виробами в мережі Інтернет, відповідно, вищезазначені виробники мають свої інтернет-магазини. Ефективна маркетингова політика здатна під час економічної кризи втримати ключових клієнтів. Тому не слід недооцінювати важливість інструментів електронного маркетингу, таких як, direct marketing (інформування клієнтів, здебільшого за допомогою поштової розсилки щодо новинок, акцій тощо) та event marketing (проведення спеціальних культурних заходів, вечірок, виставок що пов'язані з просуванням бренда).

До характеристик вітчизняного ювелірного ринку слід віднести й те, що на ньому переважають великі виробники і потужні торговельні підприємства, які мають значний потенціал для конкурентної боротьби. Така ситуація приводить до зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання, що працюють на даному ринку. Так, згідно з даними інформаційного порталу союзу ювелірів України кількість виробників ювелірних виробів в Україні за останні два роки скоротилася на 38,5%, а саме з 1 180 суб'єктів господарювання в 2014 р. до 726 у 2016 р., за рахунок зменшення числа малих підприємств. Це підтверджується числом зареєстрованих іменників – спеціальних ювелірних знаків [8].

Також досить відчутним для галузі стало введення в Україні з 1 січня 2015 р. збору під час клеймування ювелірних виробів державним пробірним клеймом на казенних підприємствах пробірного контролю за ставкою 10% вартості основного дорогоцінного металу в сплаві за цінами НБУ.

Таким чином, можна узагальнити, що на сучасний розвиток вітчизняного ринку ювелірних товарів впливають такі негативні фактори:

- прискорене зростання у світі цін на ювелірні дорогоцінні метали, які є сировиною у ювелірній справі і відносно яких країна залежить від імпорту;
- падіння курсу національної валюти, що впливає як на зростання цін на сировину, так і на готові ювелірні вироби, що імпортуються;
- зниження купівельної спроможності населення, яке є основним споживачем даних товарів;
- індивідуальні смаки споживачів, а також їх суб'єктивне ставлення до вітчизняних товаровиробників;
- ввезення низькоякісного золота з Туреччини, що погіршує якість ювелірних виробів і

створює загрозу для функціонування вітчизняних виробників;

– зростання обсягів ввезення нелегальної та неякісної імпоротної ювелірної продукції з Китаю та інших азіатських країн, що розглядається як фактор зниження попиту на ювелірні вироби з дорогоцінних металів і каменів;

– величезний тиск з боку великих компаній, що виводить з ринку малих виробників і збільшує ціновий тиск на споживачів;

– відсутність державної допомоги малим і середнім компаніям, у яких часто бракує фінансових ресурсів на формування власних оборотних активів;

– нестабільне зовнішнє середовище, зокрема зміна податкового законодавства.

Шляхами вирішення вищезначених проблем є боротьба з тіньовою реалізацією ювелірних виробів, сприяння розвитку науково-технічних розробок на виробництві, розробка державних програм щодо підтримки малого бізнесу в ювелірній галузі, зміна митно-податкової системи на користь національних товаровиробників, перейняття позитивного міжнародного досвіду у сфері державного регулювання ювелірної промисловості, покращення політики збуту вітчизняних підприємств, орієнтація українських товаровиробників на світовий ринок.

Перспективи розвитку ринку ювелірних виробів в Україні слід пов'язати з тими еко-

номічними реформами, які має провести уряд найближчими роками і які спрямовані на соціально-економічне зростання. Такі умови сприятимуть підвищенню платоспроможності населення, зміцненню національної валюти, добросовісній конкуренції, розвитку малого підприємництва.

Висновки з цього дослідження. На основі проаналізованих даних щодо цін на золото протягом 2013–2017 рр. визначено, що, незважаючи на зниження курсу золота в окремі періоди, його вартість на фінансовому ринку показує позитивну тенденцію до зростання. Серед факторів, які впливають на зміну курсу дорогоцінного металу, виділено обсяги видобутку золота у світі, ціну на нафту та курс долара.

Динаміка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні протягом останніх років була негативною та характеризувалась суттєвим скороченням товарообігу (майже втричі, якщо порівняти 2016 р. з 2012 р.). Основними чинниками цієї тенденції є ріст цін на сировину, що є основою виготовлення ювелірних виробів, зниження купівельної спроможності споживачів, розвиток тіньової торгівлі коштовностями, неефективне державне регулювання ринку ювелірних виробів, недосконала фіскально-податкова політика у сфері регулювання імпортних відносин на ринку дорогоцінних металів та виробів з них.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Попівняк Ю. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Ю. Попівняк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 62–69.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Офіційний сайт компанії «Укрзолото» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrzoloto.ua>.
5. Офіційний сайт ПАТ «Київський ювелірний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kuz.instella.com/?mode=pres>.
6. Офіційний сайт ювелірного заводу «Золотой Век» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zolotoyvek.ua/ru>.
7. Аналіз товарних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/ua>.
8. Офіційний сайт союзу ювелірів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://juvelir.org.ua>.

Засади формування механізму забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів

Снігир Л.П.

кандидат економічних наук,
Університет економіки та права «КРОК»

У статті розглянуто засади формування механізму забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів. Визначено, що засади управління безпекою ВНЗ включають використання низки науково обґрунтованих інструментів, що допомагають у боротьбі із загрозами. Доведено, що для забезпечення економічної безпеки ВНЗ необхідно постійно здійснювати оцінку рівня економічної безпеки, виявляти загрози, а також розробляти своєчасні заходи щодо попередження їх.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, засади формування механізму, економічна безпека, загрози економічній безпеці.

Снігир Л.П. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрены основы формирования механизма обеспечения экономической безопасности высших учебных заведений. Определено, что основы управления безопасностью вузов включают использование ряда научно обоснованных инструментов, помогающих в борьбе с угрозами. Доказано, что для обеспечения экономической безопасности вуза необходимо постоянно осуществлять оценку уровня экономической безопасности, выявлять угрозы, а также разрабатывать своевременные меры по предупреждению их.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, основы формирования механизма, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности.

Snigyr L.P. THE PRINCIPLES OF THE FORMATION MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

In the article the principles of the formation mechanism of economic security universities. Determined that the principles of safety management institutions include the use of a number of scientifically based tools that help in the fight against threats. Proved that economic security institutions must constantly monitor the level of economic security, to identify threats and develop timely measures to prevent them.

Keywords: higher education institutions, foundations forming mechanism, economic security, threats to economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вищий навчальний заклад є складною соціально-економічною системою та важливою складовою освітнього середовища країни. Проблематика організації системи економічної безпеки вищих навчальних закладів має високий ступінь актуальності. Це пов'язано насамперед із сучасними особливостями розвитку ринку освітніх послуг в Україні, зростанням рівня конкуренції між навчальними закладами різних форм власності. Сучасний розвиток як суб'єктів підприємництва, так і некомерційних організацій здійснюється в ситуації складних фінансово-економічних умов, які зумовлені значним ступенем господарських ризиків, високим ступенем конкурентної боротьби, дефіцитом джерел фінансування, політикою євроінтеграції, формуванням законодавчих змін тощо. Важливо визначити засади формування механізму забезпечення економічної безпеки

вищих навчальних закладів. Питання економічної безпеки ВНЗ потребують необхідного та детального вивчення для створення умов запобігання негативним наслідкам на діяльність закладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів наукових публікацій, присвячених дослідженню економічної безпеки загалом, можна виокремити як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, таких як В.І. Франчук [1, с. 32], В.Є Сафонова [2, с. 134], К.В. Карпова [3, с. 101], І.С. Калинюк [4, с. 295], А.Н. Малолетко [5, с. 2–3].

Вагомий внесок у висвітлення проблем забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів присвячені праці таких фахівців і науковців, як В.П. Мартинюк [6, с. 4–5], В.О. Андрущенко [7, с. 18–20], О.І. Мармаза [8, с. 175].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах сьогодення

недостатньо уваги приділяється проблемам визначення засад формування механізму забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів.

З метою забезпечення економічної безпеки ВНЗ необхідно постійно здійснювати оцінку рівня економічної безпеки, виявляти загрози та розробляти своєчасні заходи щодо попередження та нейтралізації загроз. Крім того, слід створити ефективну систему економічної безпеки вищих навчальних закладів, для чого потрібно мати чітке уявлення про розробку та впровадження економічної стратегії, яка передбачає суттєве посилення економічної безпеки ВНЗ.

У статті визначено принципи забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів на макроекономічному та мікроекономічному рівнях, що дає змогу запобігти впливу економічних загроз на діяльність вишів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз засад формування механізму забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економічного простору як окремої держави, так і світового співтовариства загалом характеризується виявами кризових явищ в економічних, фінансових, соціальних, політичних та освітніх сферах [1, с. 32].

На ринку праці України створилась ситуація, коли кількість випускників вищих навчальних закладів перевищує потребу в спеціалістах такого профілю [2, с. 245]. Нестача абітурієнтів і важке фінансове становище населення призвели до втрати вищими навчальними закладами своїх позицій. А погіршення фінансової ситуації через постійний дисбаланс в економіці України вимагає скоординованих і спланованих дій керівництва вищих навчальних закладів, спрямованих на залучення іноземних студентів з метою покращення ситуації з набором студентів, а також надходження коштів за навчання. Абітурієнт, обираючи ВНЗ, ретельно вивчає його стабільність, престиж та економічний добробут. У тій ситуації, яка склалася в Україні, виникає необхідність розробки концепції фінансово-економічної безпеки ВНЗ на основі використання досвіду системи вищої освіти європейських країн. Актуальність вибраної теми зумовлена становленням єдиного європейського освітнього простору, який формує своєрідні виклики університетській освіті України [2, с. 246].

Враховуючи багатоаспектність поняття «економічна безпека вищих навчальних закладів», складність взаємозв'язків і взаємозалежність різних її елементів, а також необхідність консолідації економічних інтересів держави та суб'єктів господарювання в напрямі забезпечення стійкого економічного розвитку, вважаємо, що дослідження сутності економічної безпеки повинно базуватися на визначенні ключових компонентів забезпечення економічної безпеки ВНЗ.

Економічна безпека ВНЗ, на нашу думку, залежить від спроможності керівництва попереджати можливі загрози та уникати їх, ліквідувати шкідливі наслідки негативних явищ, що впливають на їхню діяльність, як суб'єкта економіки. Саме неспроможність вчасно відреагувати на явища економічного характеру та попередити їх призвела до кризового стану багатьох приватних ВНЗ в Україні. Щодо розглянутих аспектів економічної безпеки, то, адаптуючи їх до ВНЗ, ми вважаємо за доцільне викласти такі параметри.

Спираючись на загальні визначення, вважаємо, що економічна безпека вищого навчального закладу – це такий стан його економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, а також гарантує стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Процес економічної безпеки в динаміці – це виконання дій за необхідними параметрами та методикою скерованих на створення умов забезпечення стійкості ВНЗ.

Таке подання процесу економічної безпеки показує, що кожна її складова повинна досліджуватися на всіх етапах. Це забезпечить комплексний підхід до економічної безпеки.

Щодо складових економічної безпеки ВНЗ, на наш погляд, доцільною є така характеристика.

1) Фінансова складова, яка вважається провідною й вирішальною, оскільки у ринкових умовах господарювання фінанси є основою будь-якої економічної системи. Фінансова складова – це взаємовідносини в галузі фінансів, які виникають під час здійснення фінансово-економічної діяльності ВНЗ.

2) Інтелектуальна й кадрова складові, які охоплюють взаємопов'язані й водночас самостійні напрями діяльності ВНЗ:

– перший зорієнтовано на роботу з професорсько-викладацьким складом, на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу й одночасно створення необхідних умов для розвитку особистості.

– другий націлено на збереження та розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або її використання (зокрема, забезпечення збереження авторських прав на лекційні, методичні матеріали тощо).

3) Технічна складова, яка включає наявність аудиторних площ відповідно до встановлених норм, забезпечення навчального процесу необхідною технікою, що відповідає сучасним світовим аналогам (оснащення комп'ютерних, лабораторних аудиторій технічними засобами та матеріалами, необхідними для проведення занять).

4) Технологічна складова, яка включає забезпечення проведення занять із дотриманням вимог щодо викладання навчальних дисциплін (індивідуальні плани викладачів, навчальні, робочі програми, тематичні плани тощо).

5) Нормативно-правова складова, яка включає забезпечення матеріалами чинного законодавства України, з одного боку, як суб'єкта приватного сектору економіки, а з іншого боку, як навчального закладу, які регламентують діяльність ВНЗ.

6) Інформаційна складова – використання інформації двох середовищ: внутрішнього та зовнішнього. До першого зараховуємо економічну інформацію, яка формується під час фінансово-господарської діяльності ВНЗ та навчального процесу безпосередньо. До другого – інформацію, що формується поза межами ВНЗ і використовується для вивчення конкурентного середовища (діяльності інших ВНЗ), демографічного стану, фінансової спроможності населення тощо.

Усі перераховані вище функціональні складові безпеки є загальними, характерними для всіх об'єктів господарювання, зокрема для закладів освіти, а такі складові, як інтелектуальна та кадрова, набувають особливої актуальності для вищих навчальних закладів, тому стають факторами, здатними забезпечити стійку конкурентну перевагу установи сфери освіти. Функціональні складові кожного економічного об'єкта мають різні пріоритети. Так, для установ освітньої сфери фінансова складова покликана забезпечити стабільність і конкурентоспроможність установи; інтелектуальна й кадрова спрямовані на роботу з викладацьким складом, створення умов для розвитку їх інтелектуального потенціалу, забезпечення права на інтелектуальну власність; техніко-технологічна має забезпечити відповідність аудиторних площ норматив-

ним показникам і оснащення їх необхідними в навчальному процесі технічними засобами навчання, підручними матеріалами для проведення занять, дотримання вимог під час викладання навчальних дисциплін, навчальних програм, що відповідають сучасним вимогам; нормативно-правова передбачає забезпечення чинними, актуальними нормативно-правовими документами, які розроблені в межах діючого законодавства для конкретного навчального закладу, що регламентує його діяльність і розвиток; інформаційна складова забезпечує аналіз стану, виявлення тенденцій у діяльності ВНЗ і розроблення заходів щодо підвищення ефективності його діяльності.

Визначення складових та етапів процесу економічної безпеки сприяє розумінню її загального змісту і технології здійснення. Подальші дослідження будуть спрямовані на детальну характеристику робіт, пов'язаних із функціонуванням економічної безпеки, розроблення методики їх виконання, виявлення взаємозв'язків між аспектами діяльності ВНЗ та створення умов щодо забезпечення їх економічної безпеки.

Беручи до уваги те, що Україна чітко визначила орієнтир на входження в освітній простір Європи, поступово здійснюється модернізація освітньої діяльності в контексті європейських вимог. Під впливом сучасних освітніх технологій і взаємодії різних дисциплін у дослідженнях Європейського Союзу формуються економічні інновації в освітній системі України, такі як автономія вищих навчальних закладів, нова система державного фінансування освіти; диверсифікація джерел фінансування освіти; нова система фінансування освіти грантовими програмами, пільгове стимулювання інвестицій у сферу освіти; нова система оплати роботи працівників освіти, забезпечення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів. Основними завданнями забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів у процесі їх перебудови, відповідно до європейських стандартів освіти, є:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності ВНЗ;

– забезпечення технологічної незалежності й досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;

– досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління ВНЗ;

– якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності ВНЗ;

– забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів, відділів і відділень ВНЗ;

– збереження та розвиток інтелектуального потенціалу й ефективна організація безпеки персоналу ВНЗ, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Модифікація освітніх систем спонукає вищі навчальні заклади оперативно змінювати процес навчання, методику викладання, передбачати зміни в запитах самих споживачів освітніх послуг та налагоджувати структурні зв'язки з навчальнимикладами країн Європейського Союзу.

Оскільки ВНЗ нашої країни є вагомою складовою державної структури загалом, а також складною соціально-економічною системою, то під час розгляду проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки навчального закладу необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що безпосередньо й у певних умовах опосередковано впливають на фінансовий стан такого закладу.

Система забезпечення економічної безпеки ВНЗ характеризується створенням складної, багаторівневої системи, елементи якої проникають у всі сфери, рівні й напрями забезпечення поточної діяльності та сталого розвитку ВНЗ, а саме управлінську діяльність, фінансово-економічну сферу, діяльність із забезпечення високого рівня науково-педагогічного складу й навчально-допоміжного персоналу, діяльність щодо створення та розвитку навчальної матеріально-технічної бази, систему психологічного й інтелектуального відбору абітурієнтів, комплексну систему внутрішньої безпеки, організацію внутрішньої та зовнішньої взаємодії під час забезпечення безпеки освітнього закладу. Сьогодні відсутні єдині науково обґрунтовані й емпірично апробовані стандарти та методи управління вітчизняних ВНЗ в умовах становлення ринкової економіки в Україні, тому зовнішні й внутрішні загрози безпеці ВНЗ, особливо в умовах посиленої конкуренції, можуть взаємодіяти між собою, становлячи реальну комплексну небезпеку самим основам функціонування ВНЗ [3, с. 101].

Система фінансово-економічної безпеки покликана стати невід'ємною частиною забезпечення сталого функціонування й розвитку

ВНЗ. Усі суб'єкти цієї системи повинні брати активну участь в освітньому, виховному, економічному та інших робочих процесах. Принципове значення має те, що організатором і керівником системи безпеки освітнього закладу має бути його перший керівник, а учасниками системи безпеки – весь без винятку персонал, а саме засновники, професорсько-викладацький, навчально-допоміжний, адміністративний персонал, споживачі освітніх, науково-дослідних робіт і послуг, а також контрагенти, тобто замовники робіт і послуг, споживачі.

Заходи щодо забезпечення безпеки вищих навчальних закладів повинні бути спрямовані на збереження наявних ресурсів, використання контрзаходів, які володіють вразливістю; зменшення ризику від втрати ресурсів, протидіючи джерелам небезпек, що створюють загрози й збільшують ризик втрати ресурсів, впливаючи на вразливі місця контрзаходів [4, с. 295].

Виділення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів як найважливішого елементу комплексної безпеки зумовлено такими обставинами:

– необхідність врахування нових факторів у вирішенні завдань забезпечення економічної безпеки ВНЗ у змінених соціально-економічних та інституційних умовах;

– важливість урахування специфічних особливостей економіки освіти у вирішенні проблем безпеки ВНЗ;

– необхідність практичної можливості оцінити ступінь економічної стійкості ВНЗ;

– потреба вдосконалення наявних і розроблення нових інструментів підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ.

Загрози безпеки ВНЗ, запобігання яким перебуває в межах забезпечення економічної безпеки, становлять значну частину всього комплексу загроз функціонуванню та розвитку ВНЗ. До них належать такі:

– неефективне управління освітньою установою;

– зменшення кількості студентів через зниження рівня привабливості освітнього закладу;

– недостатня захищеність інформації, що становить комерційну таємницю вищого навчального закладу;

– зниження якісного рівня науково-педагогічного складу;

– корупція серед частини науково-педагогічного складу та навчально-допоміжного персоналу тощо.

Заходи захисту із забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів охоплюють практично всі сфери діяльності освітньої установи:

- інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності ВНЗ;
- маркетингові дослідження в галузі освіти й науково-дослідницької діяльності;
- дослідження надійності, економічної стійкості й фінансової спроможності ВНЗ і його структурних підрозділів;
- управління фінансовими й іншими підприємницькими ризиками в повсякденній діяльності та в умовах дії несприятливих бізнес-факторів;
- професійний підбір кадрів, робота з контрагентами;
- спеціальне управління персоналом;
- інформаційно-аналітичний супровід господарських контрактів для мінімізації ризиків їх невиконання;
- взаємодія з контрольними й державними органами [5, с. 2–3].

Важливе місце у формуванні додаткових ресурсів задля фінансування потреб ВНЗ посідає наукова діяльність. Реалізація інноваційного наукового продукту водночас є перспективною формою інтеграції освітньої та наукової діяльності в європейський простір [6, с. 4–5].

Основною метою економічної безпеки ВНЗ є забезпечення його стійкого та ефективного функціонування в поточному періоді та в перспективі.

В основу забезпечення економічної безпеки ВНЗ має бути покладено системне поєднання її складових компонентів. Так, на нашу думку, об'єктами економічної безпеки ВНЗ виступають фінансові та матеріальні ресурси, освітня діяльність, процес управління діяльністю вищого навчального закладу, а суб'єктами на макрорівні виступає держава в особі органів державного управління, на мезорівні – органи місцевого самоврядування, на макрорівні – споживачі освітніх послуг та суспільство. Доцільно виділити такі принципи забезпе-

Таблиця 1

Принципи забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів

Принцип	Характеристика
Макроекономічний рівень	
Нормативно-правового регламентування економічної безпеки ВНЗ	Формування нормативно-правового поля здійснення діяльності
Законності	Забезпечення прозорих та рівних правил економічної поведінки; гарантування державою прав власності
Оптимального розміщення та використання фінансових ресурсів	Забезпечення ефективного функціонування на основі використання інструментів фінансово-кредитної політики
Публічності та прозорості	Забезпечення прозорості регуляторної політики та взаємовідносин між ВНЗ та владою
Оптимізації фіскального навантаження	Зниження податкового тиску та забезпечення адекватності податкового навантаження фінансовим можливостям ВНЗ
Стабільності	Забезпечення стабільності економічної та політичної ситуації в державі
Мікроекономічний рівень	
Попередження	Своєчасного виявлення та попередження внутрішніх та зовнішніх загроз
Комплексного застосування ресурсів і коштів	Використання всіх наявних у розпорядженні ВНЗ ресурсів і коштів для забезпечення економічної безпеки
Технологічності та конкурентоспроможності	Забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності освітніх послуг
Координації і взаємодії	Застосування координаційних і взаємоузгоджених дій усіх структурних підрозділів ВНЗ із метою забезпечення необхідного рівня економічної безпеки
Компетентності	Забезпечення професійного рівня працівників щодо вирішення питань економічної безпеки
Системності	Врахування всіх факторів, які здійснюють вплив на безпеку ВНЗ

Джерело: складено автором

чення економічної безпеки ВНЗ, беручи до уваги макро- та мікроекономічні рівні (табл. 1).

Дослідження теоретико-методологічного базису та сутності механізму забезпечення економічної безпеки дало змогу розкрити суть поняття «механізм забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу», дослідити процес його розбудови та функціонування, а також зробити авторський висновок про те, що механізм забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу – це стан його стабільного розвитку, що забезпечений максимально ефективним використанням усіх наявних кадрових, інтелектуальних, інформаційних, фінансових ресурсів і менеджменту. Це дає змогу забезпечити стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз складного динамічного середовища, а також забезпечує високий рівень його конкурентоздатності та ефективного функціонування в майбутньому.

З метою забезпечення економічної безпеки ВНЗ необхідно постійно здійснювати оцінку рівня економічної безпеки, виявляти загрози та розробляти своєчасні заходи щодо попередження та нейтралізації загроз.

Схематично розглянутий підхід щодо формування системи економічної безпеки ВНЗ наведено на рис. 1.

Досліджуючи підходи до оцінки рівня економічної безпеки ВНЗ, слід відзначити, що в економічній літературі містяться методичні підходи, які є схожими та взаємообумовленими, а також такі, що принципово різняться за способом та узагальненим показником оцінки її рівня. Перша група – традиційні методи, що застосовуються для оцінки рівня економічної безпеки ВНЗ і стосуються розрахунку показників, які характеризують рівень прибутковості, ефективності використання ресурсів, фінансової стійкості, конкурентоспроможності [7, с. 18–20]

Щодо другої групи, тобто саме нетрадиційних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки, то найбільш прийнятними в контексті оцінювання економічної безпеки ВНЗ є оцінка рівня, яка базується на співвідношенні величини необхідних інвестицій і ресурсів, необхідних для їх інвестиційної підтримки; визначення ринкової вартості та економічної захищеності капіталу ВНЗ; оцінка масштабів економічної злочинності тощо.



Рис. 1. Система економічної безпеки ВНЗ

Джерело: розроблено автором

Узагальнюючими елементами системи «економічна безпека ВНЗ» є розробка та впровадження економічної стратегії, яка передбачає суттєве посилення економічної безпеки, розвиток науково-інтелектуального потенціалу, посилення фінансової безпеки, забезпечення інформаційної безпеки, поглиблення інтеграційних взаємовідносин; підвищення рівня конкурентоспроможності вищого навчального закладу [8, с. 175].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у сучасних умовах ефективний розвиток ВНЗ та їх фінансово-економічна

безпека не можуть бути досягнуті лише за наявності високого інтелектуального потенціалу нації, яким володіє Україна. Отже, забезпечення необхідного рівня економічної безпеки ВНЗ сприяє економічному зростанню держави, підвищенню конкурентоспроможності економіки, поліпшенню експортного потенціалу, формуванню раціональної галузевої структури, поліпшенню рівня життя та доходів населення, зростанню інвестиційної привабливості економіки, що позитивно впливає на національну безпеку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Франчук В.І. Основи економічної безпеки : [навч. посібник] / В.І. Франчук. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2009. – 204 с.
2. Сафонова В.Є. Економічна стійкість вищого навчального закладу як чинник підвищення його конкурентоспроможності / В.Є. Сафонова // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 133–137.
3. Карпова К.В. Модель забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів приватної форми власності / К.В. Карпова // Наука и образование – 2013/2014 : материалы X Международной научно-практической конференции (Publishing House “Education and Science” s.r.o. (Чехия, Прага)). – 2014. – С. 98–103.
4. Каленюк І.С. Економіка освіти : [навчальний посібник] / І.С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – 316 с.
5. Малолетко А.Н. Экономическая безопасность вуза: структурное разрушение системы финансового обеспечения / А.Н. Малолетко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finanal.ru/007/ekonomicheskaya-bezopasnost-vuza-strukturnoe-razrushenie-sistemy-finansovogo-obespecheniya>.
6. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В.П. Мартинюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(II). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
7. Андрущенко В.О. Освіта в діалозі цивілізацій: зростання комунікативної функції / В.О. Андрущенко // Освіта і Управління. – 2005. – Т. 8. – № 1. – С. 18–20.
8. Мармаза О.І. Інноваційні підходи до управління навчальним закладом / О.І. Мармаза. – Х. : Основа, 2004. – 240 с.

УДК 338.1

Поняття господарсько-фінансової стабільності та ефективності господарського комплексу в умовах об'єднань територіальних громад

Співак С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Кравчук Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Стаття присвячена актуальним питанням ефективності функціонування промислових підприємств в умовах об'єднань територіальних громад. Визначено основні проблеми територіального розвитку України та фактори, що впливають на фінансову і господарську стабільність підприємств, а на їх основі сформовано першочергові завдання, які необхідно вирішити для підвищення конкурентоздатності як окремих підприємств, так і територіального об'єднання загалом. Запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації ефективного територіального розвитку України.

Ключові слова: стабільність, ефективність, конкурентоздатність, об'єднання територіальних громад, механізм.

Співак С.М., Кравчук Н.В. ПОНЯТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

Статья посвящена актуальным вопросам эффективности функционирования промышленных предприятий в условиях объединений территориальных общин. Определены основные проблемы территориального развития Украины и факторы, влияющие на финансовую и хозяйственную стабильность предприятий, а на их основе сформированы первоочередные задачи, которые необходимо решить для повышения конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и территориального объединения в целом. Предложен организационно-экономический механизм реализации эффективного территориального развития Украины.

Ключевые слова: стабильность, эффективность, конкурентоспособность, объединения территориальных общин, механизм.

Spivak S.M., Kravchuk N.V. THE CONCEPT OF ECONOMIC AND FINANCIAL STABILITY AND ECONOMIC EFFICIENCY IN CONDITIONS OF ASSOCIATION TERRITORIAL COMMUNITIES

The article is devoted to topical issues of efficiency of industrial enterprises in conditions of association territorial communities. Found the main problems of regional development of Ukraine and factors that influence financial stability and economic efficiency of enterprises, and formed priorities to improve the competitiveness of individual companies and territorial associations. Offered the organizational-economic mechanism for implementation effective regional development of Ukraine.

Keywords: stability, efficiency, competitiveness, association territorial communities, mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств та ефективності функціонування в умовах об'єднання територіальних громад з урахуванням дії всіх територіальних чинників неможливе без розробки та застосування організаційно-економічного механізму управління, який впливає на ці процеси. А ефективний розвиток суспільства передбачає стабільне функціонування

всіх галузей економіки в масштабах України, виробничої і невиробничої сфер, а також їх висхідний, поступальний рух. Для послідовного і логічного розгляду цих завдань необхідно провести глибоке дослідження цих проблем та проблем управління через вплив організаційно-економічних та технологічних чинників на фінансову та господарську стабільність функціонування підприємств в умовах добровільного об'єднання територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи наукову літературу, можна відзначити, що автори по-різному трактують поняття «стабільність», «конкурентоспроможність», «стійкість», «сталість розвитку» в контексті понять «господарство», «об'єднання», «територіальна громада», «регіон» тощо.

В економічній літературі немає єдиного, комплексного визначення поняття ефективності функціонування підприємства в умовах добровільного об'єднання територіальних громад, господарської і фінансової стабільності. Російські автори А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін під фінансовою стабільністю розуміють стан рахунків підприємства, що характеризує його постійну платоспроможність. Забезпеченість запасів і затрат джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом [1, с. 257]. Українські автори Є.В. Мних та І.Д. Ференц додають, що запас джерел власних коштів – це запас фінансової стійкості підприємства, але за умови, що його власні кошти перевищують позичені [2, с. 123].

А.І. Ковальов, А.Н. Кожевникова та В.П. Привалов розглядають поняття «фінансова стійкість» як фінансову незалежність підприємства, його здатність маневрувати власними засобами, достатню фінансову забезпеченість господарської діяльності. М.Я. Коробов вважає, що про фінансову стійкість підприємства можна говорити тільки тоді, коли параметри діяльності підприємства та розміщення його фінансових ресурсів відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану [3, с. 254]. В.І. Іваненко та М.А. Болюх у своїй книзі «Економічний аналіз господарської діяльності» стверджують, що фінансова стійкість відображає такий стан його фінансових ресурсів, за якого підприємство здатне забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Усі ці та інші аналітичні дослідження демонструють розрив у поняттях між конкурентоспроможністю підприємства і господарською стабільністю території (регіону) та ототожнюють поняття конкурентоспроможності і стабільності його господарського комплексу. Водночас причини, що зумовлюють невідповідність належного рівня фінансової стійкості, можуть бути різними і залежати від успішності господарської діяльності безпосередньо підприємства. Найчастіше фінансові ускладнення виникають унаслідок

док не лише низької організації виробництва загалом, але й перш за все через відсутність сприяння їм територіальних органів управління в реалізації таких функцій:

- накопичення невиправданих (понаднормативних) залишків товарно-матеріальних цінностей на складах підприємства;
- зриви у ресурсному забезпеченні програми виробничої діяльності;
- затримка реалізації продукції;
- зниження рентабельності виробництва;
- втрата обігових коштів через невважені управлінські рішення;
- вилучення коштів у підприємства адміністративним, судовим, податковим або інфляційним шляхом;
- банкрутство боржників, зростання конкурентного тиску закордонних компаній, збитки від стихійних лих, зміна митних процедур тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, необхідно визначити основні проблеми територіального розвитку України та фактори, що впливають на фінансову і господарську стабільність підприємств, сформувати пріоритетні напрями підвищення конкурентоздатності як окремих підприємств, так і територіального об'єднання загалом, а також запропонувати та обґрунтувати організаційно-економічний механізм реалізації ефективного територіального розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, усі чинники, що впливають на рівень господарської і фінансової стабільності підприємства, можна поділити на дві великі групи: тактичні та стратегічні, які мають пряме відношення до механізму ефективності функціонування господарського комплексу регіону в умовах повного розрахунку.

До тактичних чинників слід віднести ті, які впливають на рівень господарсько-фінансової стабільності конкретних підприємств та добровільного об'єднання громадян. До стратегічних чинників належать ті, які впливають на досягнення певного рівня господарсько-фінансової стабільності у перспективі. Крім цього, до них слід віднести помилки у стратегії управління, політиці фінансування тощо.

Чинники, які впливають на фінансову стійкість, можна поділити на внутрішні та зовнішні. Відповідно до цього можна визначити внутрішню та зовнішню фінансово-господарську стабільність. Внутрішня господарсько-фінансова стабільність як підприємства,

так і територіальної одиниці відображає такий стан його ресурсного потенціалу, матеріально-речової та вартісної структур виробництва і таку його динаміку, за наявності якої забезпечуються стабільно високі результати господарсько-фінансового функціонування.

В основі досягнення внутрішньої стабільності як підприємства, так і територіального об'єднання лежить своєчасне і гнучке управління внутрішніми та зовнішніми чинниками його діяльності.

Зовнішня стабільність характеризується стабільністю економічного середовища, в якому здійснюються господарська діяльність підприємства. Вона досягається шляхом регулювання макроекономічних показників ринкової економіки.

Таким чином, стабільним можна вважати такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних ресурсів та з урахуванням впливу економічних, соціальних та організаційних чинників забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, здійснює постійне поступальне розширення й оновлення виробництва та оптимізує використання ресурсів, забезпечуючи при цьому ефективний територіальний розвиток держави.

Важливою умовою конкурентоздатності територіальної одиниці та підприємств у ринкових госпрозрахункових умовах та основою поступального розвитку є його господарсько-фінансова стабільність, що формується під впливом різних техніко-економічних, організаційних та соціальних чинників. Стабільність фінансового стану як підприємства, так і територіального об'єднання забезпечується за умови безперервного виробництва, реалізації товарів, робіт і послуг, а також одержання прибутку, який покриває усі витрати та дає змогу рефінансувати частину прибутку у його розвиток. Тобто фінансова стабільність передбачає таку систему організації руху грошових потоків, яка забезпечить постійне перевищення доходів над витратами та збереження відповідної господарської стійкості.

Отже, достатній рівень фінансової стабільності досягається за умови, коли підприємство достатньо забезпечене власними засобами, ефективно їх використовує, враховуючи особливості господарювання в умовах об'єднань територіальних громад. Таким чином, високий рівень господарсько-фінансової стабільності як підприємства, так і територіального об'єднання можна визначити як результат цілеспрямованої раціональної діяльності господарських структур за умови забезпече-

ності підприємства власними ресурсами. При цьому рівень фінансової стабільності має тісний зв'язок не лише з ефективністю виробництва, але й з його прибутковістю. Оскільки зменшення обсягів виробництва, висока собівартість продукції та збитковість безпосередньо впливають на фінансовий стан і порушують господарську стабільність підприємства.

З цього випливає, що господарсько-фінансова стабільність підприємства – це результат цілеспрямованої управлінської діяльності, ефективного використання та раціональне застосування і розміщення власних засобів та фінансових ресурсів з урахуванням економічних, соціальних та організаційних чинників територіального розвитку.

Враховуючи вищезазначене, необхідно спрямувати усі зусилля на глибокий аналіз причин виникнення кризової економічної ситуації не лише в країні, але й в кожному окремому об'єднанні територіальних громад. Такий аналіз повинен відобразити як теоретичні, так і практичні питання наукового обґрунтування процесів гармонізації інтересів діяльності суспільства з вимогами законів природи на основі ефективного використання природно-ресурсного потенціалу та подальшого забезпечення ефективного територіального розвитку суспільства.

Розробка перспективного територіального соціально-економічного розвитку України потребує формування організаційно-економічного механізму ефективності функціонування промислових підприємств в умовах об'єднань територіальних громад (рис. 1) [5].

Проблема територіального розвитку України поєднує в собі три важливі взаємообумовлені аспекти, а саме економічний, соціальний та організаційно-технічний. Сталий розвиток базується перш за все на довгостроковому моніторингу та аналізі навколишнього середовища і виробничих процесів, а також процесів соціально-економічного розвитку не лише суспільства в їх взаємозв'язку, але й кожного конкретного підприємства і територіального об'єднання. Проте наявна система моніторингу є недосконалою, обмеженою, незіставною і базується лише на статистичних даних, які не відображають реалії економіки. Статистичні дані лише накопичуються, на основі них не проводиться аналіз, який міг би показати основні негативні тенденції та бути основою для прогнозу та розробки пропозицій подолання тривалої економічної кризи. Тому результати такого моніторингу не можуть бути базою для підготовки науко-

вих розробок для ефективного територіального розвитку країни.

На даному етапі сталий розвиток для України загалом можна розглядати як процес забезпечення задоволення мінімально необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження поступального розвитку економіки країни з урахуванням економічних, соціальних та організаційних особливостей кожного територіального утворення.

Враховуючи особливості сучасного стану України, основними пріоритетами адміністра-

тивно-територіальної реформи та економічного розвитку слід визначити:

1) економічне зростання – функціонування ефективної економіки та оптимального споживання ресурсів;

2) соціальну справедливість – встановлення рівності громадян перед законом; забезпечення якості життя та зайнятості;

3) сприятливий інвестиційний клімат – забезпечення притоку інвестиційних ресурсів;

4) інновації та НТП – впровадження нових технологій;

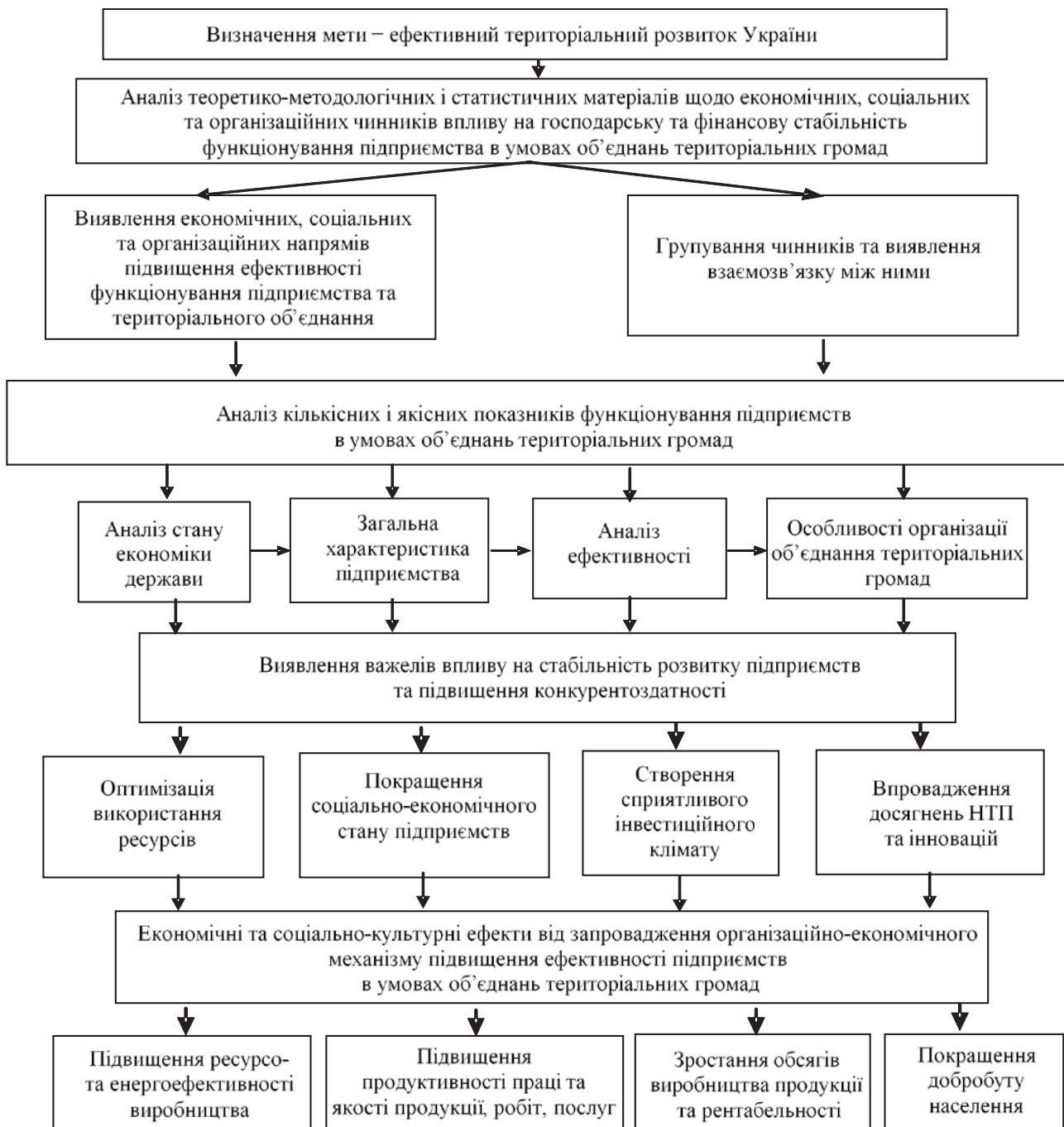


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм ефективності функціонування промислового підприємства в умовах об'єднань територіальних громад

5) раціональне ресурсокористування – створення системи гарантій збереження ресурсів для майбутніх поколінь.

Для забезпечення адміністративно-територіальної реформи та економічного розвитку в усіх сферах виробничо-господарської діяльності як для конкретного підприємства, так і для територіального об'єднання головними завданнями є:

- забезпечення збалансованості економіки добровільного об'єднання територіальних громад з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу та виробничих потужностей;

- дотримання економічних, соціальних та екологічних норм під час реформування, розвитку наявних та створення нових виробництв;

- інноваційний розвиток та модернізація виробництва, підвищення якості продукції;

- забезпечення соціальних норм та гарантій.

Пріоритетним напрямом реформування економіки повинно стати формування ефективної енергетичної системи, впровадження енергетичних та ресурсозберігаючих технологій, зменшення енергоємності виробництва. Основними завданнями у сфері енергозбереження є:

- модернізація, реконструкція і заміна технологій, що сприятиме зменшенню енерговитрат;

- використання альтернативних джерел енергії;

- розробка та впровадження нових норм використання енергії, зокрема зміна тарифної політики.

Принциповими рисами організаційно-економічного механізму реалізації в Україні (як для конкретних підприємств, так і для територіального об'єднання) адміністративно-територіального розвитку є:

- державне регулювання процесу територіального розвитку, максимальне використання власних можливостей економіки України, особливо її природних сировинних ресурсів, виробничого, науково-технічного та інтелектуального потенціалу;

- врахування конкретної ситуації, у якій буде здійснюватись процес територіального розвитку, визначення пріоритетів і включення їх до плану на кожний рік відповідно до фінансових можливостей держави;

- поєднання державного впливу з ринковими формами територіального розвитку, стимулювання якісних змін шляхом позачергового фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетам територіального розвитку.

Висновки з цього дослідження. Отже, відповідно до ефективного територіального розвитку України постає необхідність стабілізації суспільного виробництва, впровадження нових господарських механізмів функціонування виробничої сфери та сфери послуг, забезпечення їх господарської та фінансової стійкості як кожного підприємства, так і кожного територіального об'єднання.

Ці та інші обставини зумовлюють необхідність вивчення вищезазначених організаційних, техніко-економічних та соціальних складових стабілізаційних процесів безпосередньо на господарських об'єктах із вивченням і врахуванням виникнення причин гальмування розвитку економіки на сучасному етапі, розглядом соціально-економічної ситуації з метою виявлення стабілізаційних економічних чинників та використання їх в умовах як підприємств, територіальних об'єднань, так і економіки України загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : МИНФРА, 1999. – 343 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Є.В. Мних, І.Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000. – 144 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навчальний посібник] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2001. – 378 с.
4. Іваненко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І. Іваненко, М.А. Болух. – К. : ЗАТ «Нічлава», 1999. – 204 с.
5. Стратегія розвитку адміністративного району (Концептуальні засади організації соціально-економічного розвитку адміністративного району в контексті формування добровільних об'єднань територіальних громад Лановеччини) / [Б.М. Андрушків, С.М. Співак, Г.Х. Мельник та ін.]. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2017. – 456 с.

Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства

Тонюк М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено динаміку розвитку аутсорсингу, зокрема, в Україні. Розглянуто місце України на світовому ринку цих послуг та тенденції розвитку цієї сфери. Запропоновано основні наукові підходи до визначення цього поняття, визначено основні переваги та недоліки використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано теоретичні засади застосування аутсорсингу. За результатами оцінки підтверджено необхідність використання стратегії аутсорсингу на підприємствах, а також необхідність удосконалення українського законодавства, яке його регулює. Виокремлено ринок ІТ-аутсорсингу як найперспективніший та найрозвинутіший у цій сфері.

Ключові слова: аутсорсинг, управління підприємством, ІТ-сфера, виробничий аутсорсинг, законодавче підґрунтя, зниження витрат.

Тонюк М.А. АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована динамика развития аутсорсинга, в частности, в Украине. Рассмотрены место Украины на мировом рынке этих услуг и тенденции развития данной сферы. Предложены основные научные подходы к определению этого понятия, определены основные преимущества и недостатки использования аутсорсинга на отечественных предприятиях. Проанализированы теоретические основы применения аутсорсинга. По результатам оценки подтверждены необходимость использования стратегии аутсорсинга, а также необходимость совершенствования украинского законодательства, которое его регулирует. Выделен рынок ИТ-аутсорсинга как самый перспективный и наиболее развитый в этой сфере.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление предприятием, ИТ-сфера, производственный аутсорсинг, законодательная база, снижение затрат.

Tonyuk M.O. OUTSOURCING AS AN EFFECTIVE TOOL OF ENTERPRISE FUNCTIONING

In the article there were explored the dynamics of outsourcing, particularly in Ukraine. Ukraine's place on the world market for these services and trends in this area were reviewed. The basic scientific approaches were used to define the concept, the main advantages and disadvantages of outsourcing in Ukrainian companies were found. Theoretical principles of outsourcing were analyzed. The evaluation confirmed the need for outsourcing strategy in domestic companies, as well as the need to improve Ukrainian legislation in this area. IT-outsourcing market was determined as the most promising and developed in this area.

Keywords: outsourcing, business management, IT-sphere, production outsourcing, legal framework, reduction of costs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для створення підприємства необхідні фінансові та людські ресурси, компетентні співробітники, що іноді неможливо забезпечити «власними» зусиллями. Необхідність пошуку альтернативного варіанта вирішення цього питання сприяє поширенню послуг аутсорсингу, послуг, які спрощують процеси прийняття рішень і управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українська асоціація підприємств ІТ-аутсорсингу України дає найкращу інформацію щодо ситуації в даній сфері на ринку.

Більшість джерел є англомовними, адже в інших країнах аутсорсинг більш розвинений. Отже, вони мають більш достовірну інформацію про нього.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в більшості наукових публікацій майже не розкриваються переваги та недоліки аутсорсингу в аспекті стратегічного менеджменту підприємств, проблеми та можливості його розвитку в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головними завданнями постають дослідження та розкриття концептуальних засад і особливостей застосування

аутсорсингу в управлінні підприємством, а також пошук шляхів удосконалення використання людського потенціалу, впровадження нових управлінських інструментів для успішного виконання завдань, поставлених перед підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг – це практика, в якій фізична особа або компанія виконує завдання, надає послуги або виробляє продукцію для іншої компанії, функції якої могли б бути або, як правило, виконуються всередині фірми. Аутсорсинг використовується компаніями, щоб скоротити витрати.

Окрім економії на трудових і накладних витратах, до причин компанії використовувати аутсорсинг включають поліпшену ефективність, велику продуктивність і можливість зосередитися на основних продуктах і функціях бізнесу. До того ж все більше компаній звертають увагу на провайдерів аутсорсингу як на інноваційні центри. Згідно з даними опитування 2016 року аутсорсингової компанії "Deloitte" 35% респондентів вважають, що вони зосереджені на вимірюванні інновацій доданої вартості в їх аутсорсингових партнерських відносинах.

Однією з основних перешкод на шляху активного впровадження аутсорсингу на підприємствах України є відсутність визначення процесів аутсорсингу та їх нормативно-правового регулювання, контролю та відповідальності за порушення.

Згідно зі ст. 6 Цивільного Кодексу України «сторони мають право укласти договір, який

не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним засадам цивільного законодавства» [1, с. 1].

А вже у ст. 627 «сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог Кодексу, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості» [1, с. 11].

Також важливим законом для аутсорсингу є Закон України «Про зайнятість населення», де в п. 5 ст. 50 сказано про заборону «залучати до роботи працівників, що наймаються суб'єктами господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, для подальшого виконання ними роботи на інших підприємствах, в установах та організаціях у разі, коли у такого роботодавця протягом року здійснено скорочення чисельності (штату) працюючих; не дотримано нормативу чисельності працівників основних професій, задіяних у технологічних процесах основного виробництва; передбачається виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці, а також робіт за основними професіями технологічного процесу основного виробництва» [1, с. 3].

Статтю 39 Закону «Про зайнятість населення» передбачається доповнити новими нормами договір, якими встановлено строк, на який видається дозвіл на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця; строк, протягом якого приймається рішення про видачу такого дозволу або відмову у його видачі; визначено

Таблиця 1

Переваги та недоліки аутсорсингу

Переваги	Недоліки
Зниження вартості функцій, які передаються	Можлива втрата контролю над ресурсами
Покращення якості та надійності	Зменшення продуктивності працівників
Надання можливості концентрації на основному процесі	Виникнення витрат на процес передачі функцій
Можливість дізнатися про нові технології та ресурси	Можливість випуску неякісних товарів
Ліквідація операційних витрат	Загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера
Більш швидкий вихід товарів на ринок	Ризик потрапляння комерційної інформації до конкурента
Можливість створити більш ефективну систему управління	Відсутність чітких правил співпраці підприємства та аутсорсера
Зниження витрат на персонал за рахунок його зменшення	Необхідність співпраці лише з одним аутсорсером
Можливість виходу на нові ринку для підприємства	Необхідність чіткого планування витрат
Завдання виконуються швидше і краще	Новизна сфери аутсорингу в Україні

підстави для відмови у видачі зазначеного дозволу та його анулювання, а також передбачено, що видача, переоформлення, анулювання дозволу, видача його дублікату здійснюється на безоплатній основі [1, с. 2].

Але, незважаючи на недосконалість законодавчої бази, що регулює аутсорсинг в Україні, існують такі причини його використання на підприємствах: низькі експлуатаційні та трудові витрати є одними з основних причин, з яких компанії обирають аутсорсинг. Аутсорсинг дає змогу компаніям використовувати глобальну базу знань через максимізацію вигоди реструктуризації, зниження ризику, вільні внутрішні ресурси для інших цілей підприємства, доступність капітальних коштів. Усі переваги та недоліки наведено у табл. 1.

Вчені виділяють такі види аутсорсингу: аутсорсинг бізнес-процесів, виробничий аутсорсинг та географічний, який здійснюється через переведення частини бізнесу на тривалий термін в країни з нижчими витратами на виробництво. Спеціалісти Інституту аутсорсингу (The Outsourcing Institute, USA) у своїх дослідженнях виділяють ІТ-аутсорсинг як лідера ринку сучасного аутсорсингу.

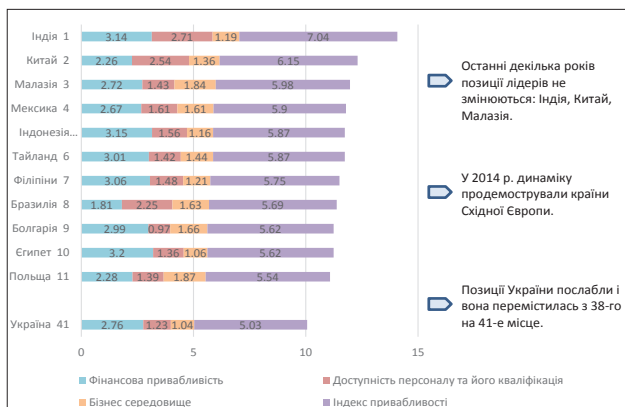


Рис. 1. Основні гравці ІТ-аутсорсингу

Відповідно до рис. 1 найвищий індекс привабливості мають Індія, Китай та Малайзія: 7,04; 6,15; 5,98 відповідно. Щодо України, то її індекс привабливості склав лише 5,03 [8, с. 47].

ІТ-аутсорсинг в Східній Європі дає змогу компаніям Західної Європи і Північної Америки отримувати загальні вигоди від часового поясу і культурної близькості країн. Такі країни, як Білорусь, Росія і Україна, є перспективними для розвитку ІТ-аутсорсингу в Східній Європі.

ІТ-аутсорсинг в Східній Європі перебуває на підйомі через низьку вартість, але висококваліфіковану робочу силу, наявну в цьому

регіоні, а також його географічну та культурну близькість.

Багато компаній вибирають традиційний аутсорсинг азіатських напрямів. Однак для розробки програмного забезпечення та безпеки потреби збільшуються, тому компанії почали віддавати перевагу географічно ближчим партнерам.

У 2015 році кількість ІТ-фахівців, що працюють для ІТО компаній Центрально-Східної Європи (не включаючи Росію), досягла 95,000, що на 9% більше для таких країн, як Україна [8, с. 45].

Протягом останніх 10 років Україна завдяки своєму потенціалу в ІТ-сфері посіла провідне місце на ринку ІТ-аутсорсингу. Саме тому країни Західної Європи та США віддають перевагу Україні в сфері ІТ-аутсорсингу, а не іншим країнам Східної Європи. Доказом цього є те, що більшість компаній США має своє представництво в Україні.

Зазвичай українські ІТ-спеціалісти мають офіси у Львові, Дніпропетровську, Одесі, Харкові та у Києві. Згідно з рис. 2 можна сказати, розглядаючи великі міста України, що найбільша кількість працівників (>10 000 ос.) працює в Києві, а найменша (<1 000 ос.) – в Одесі.

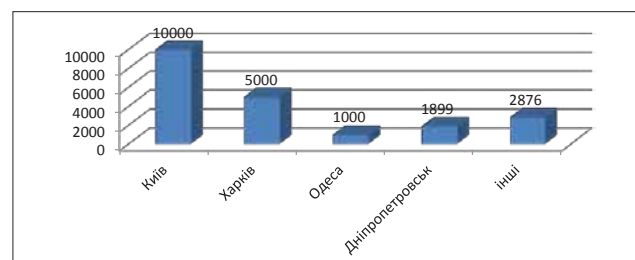


Рис. 2. Кількість працівників в сфері аутсорсингу за 2015 рік в Україні, ос. [8, с. 28]

В сфері аутсорсингу Україну робить бажаним та перспективним партнером активність та готовність до нових знань представників цього сектору. Серед найбільш відомих гравців ринку слід назвати таких, як «Інформаційні Технології», «Інком», «GlobalLogic Україна», «Luxoft», «AMI», «Сітронікс VERNA», «Арт-Мастер», «SoftServe». При цьому недостатня оплата праці за ці послуги всередині країни спричинює виїзд спеціалістів закордон. Відомо, що Польща займається пошуком ІТ-спеціалістів саме в Україні, а Німеччина використовує 6% всіх можливостей українського аутсорсингу. У 2016 році обсяг послуг, що надаються в Україні, досяг \$1,1 млрд., а число ІТ-фахівців, що працюють в цій галузі, досягло 25 000 осіб [8, с. 28].

Галузь ІТ-аутсорсингу України має низку переваг порівняно з конкурентами. Велика кількість історій існує про зарубіжні компанії, які успішно створили свої R&D центри в Україні після невдалої спроби працювати з індійськими компаніями. Основними відмінностями між роботою з українськими розробниками та індійськими є орієнтований на результати підхід українських розробників, глибина їх участі в проектах, а також їх сильні математичні й технічні фони. Ці конкурентні переваги роблять українських програмістів найбільш ефективними в індустрії аутсорсингу (рис. 3).

Відповідно до рис. 4 з 2012 року аутсорсинг та ІТ-аутсорсинг мали зріст, в якому ІТ-аутсорсинг перевищував зростання аутсорсингу загалом.

Що стосується виробництва, то цей ринок ще не сформований через низький рівень довіри до аутсорсингу та неспіввідношення ціни та якості послуг. Хоча деякі вітчизняні виробники домашнього текстилю розміщують замовлення в Китаї, закупаючи матеріали в Україні та залишаючи за собою розробку колекцій, управлінські функції й продаж продукції, мотивуючи це більш низькою вартістю робочої сили, ніж в Україні [4, с. 21].

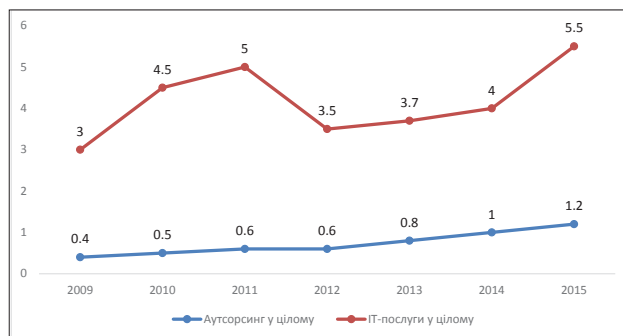


Рис. 4. Темпи зростання ринку аутсорсингу та ІТ-аутсорсингу за 2009–2015 роки, млрд. дол. [8, с. 35]

Висновки з цього дослідження. Аутсорсинг є одним з найефективніших способів ведення бізнесу, що сприяє впровадженню інновацій і покращенню інтеграційних зв'язків вітчизняних підприємств як у межах країни, так і поза нею; максимізації вигоди реструктуризації підприємств; зниженню ризиків та вивільненню внутрішніх ресурсів для інших цілей підприємства.

На сучасному етапі господарювання Україна є менш пристосованою до умов, які диктує ринок аутсорсингу, і це значно відображається на її показниках індексу привабливості (41-е місце зі значенням 5,03).

Україна є найбільшою в ІТ-індустрії аутсорсингу в Східній Європі

Темпи зростання галузі на 2016 рік становлять 20%

Більше 1 000 ІТ-аутсорсинг компаній

+ 25 000 фахівців, зайнятих в ІТ-індустрії аутсорсингу

Україна має більше 800 університетів і коледжів

Більшість українських ІТ-фахівців (70%) працює на американських або європейських клієнтів

Низка урядових ініціатив, запроваджених для підтримки і просування українцям ІТ-індустрії

Рис. 3. Особливості ІТ-індустрії в Україні

Основною перешкодою для розвитку аутсорсингу в українській економіці є недосконала законодавча база. Ще однією перешкодою, яку необхідно відзначити, є недостатня інтеграція з ЄС.

Незважаючи на це, Україна має великі перспективи у сфері ІТ-аутсорсингу порівняно із аутсорсингом загалом. За рахунок великої кількості висококваліфікованих та ефективних працівників, яка з кожним роком швидко зростає, аутсорсингові підприємства стають

більш привабливими для припливу іноземного капіталу та інвестицій з боку ЄС та США.

Отже, ринок аутсорсингових послуг знаходиться на стадії розвитку, а для каталізації його адаптивного процесу в Україні та подолання наявних проблем необхідні редагування законодавства, що його регулює; залучення іноземних інвесторів до українських підприємств, що ведуть аутсорсингову діяльність в сфері ІТ; активна співпраця із закордонними фірмами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 року № 5067-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 24. – Ст. 243.
2. Барбаш А. Аутсорсинг в Україні: тенденції і прогнози / А. Барбаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.it4business.ru/business/2149>.
3. Герасимчук Ю. Історичний розвиток аутсорсингу, переваги та можливості, ризики аутсорсингу / Ю. Герасимчук // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2004. – № 23–24. – С. 284.
4. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8(573). – С. 16–24.
5. Матвій І. Особливості розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні / І. Матвій. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», кафедра менеджменту організацій, 2013.
6. Смирнова Т. Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу ІТ-послуг / Т. Смирнова, Ю. Голей // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матеріали V міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів від 14 лютого 2014 року.
7. Ноздріна Л. Аутсорсинг ІТ-проектів в Україні / Л. Ноздріна // Управління проектами: стан та перспективи : тези доп. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : conference.nuos.edu.ua.
8. Цибуляк Б. Використання аутсорсингу для захисту інформаційних систем / Б. Цибуляк. – Львів : Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, 2013.
9. Report: Ukraine asserts itself as major software development powerhouse // Сайт Українських ІТ-аутсорсинг компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hi-tech.org.ua>.
10. Ладнай М. Дослідження особливостей кадрового консалтингу в Україні / М. Ладнай // Управління розвитком. – 2012. – № 1(122). – С. 169–171.

УДК 331.109:658.15

Управління конфліктами у кризовій ситуації в цілях підвищення фінансової безпеки підприємства

Топоркова І.В.

старший викладач кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Ткаченко О.І.

старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті викладено результати досліджень у сфері визначення сутності фінансової безпеки підприємства і конфліктів, які виникають в процесі кризових ситуацій на підприємстві. Проаналізовано наукові праці вчених і фахівців у цій галузі, визначено основні елементи кадрового менеджменту за кризової ситуації, джерела виникнення конфліктів підприємства за кризової ситуації, а також поведінку персоналу відповідно до фаз кризового стану. Розглянуто стратегію ефективного втручання, здійснюваного менеджером щодо конструктивного управління конфліктами.

Ключові слова: конфлікти, управління конфліктом, кризова ситуація, підприємство, економічна безпека, фінансова безпека.

Топоркова И.В., Ткаченко О.И. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изложены результаты исследований в области определения сущности финансовой безопасности предприятия и конфликтов, которые возникают в процессе кризисных ситуаций на предприятии. Проанализированы научные труды ученых и специалистов в этой области, определены основные элементы кадрового менеджмента по кризисной ситуации, источники возникновения конфликтов предприятия в кризисной ситуации, а также поведение персонала в соответствии с фазами кризисного состояния. Рассмотрена стратегия эффективного вмешательства, осуществляемого менеджером, по конструктивному управлению конфликтами.

Ключевые слова: конфликты, управление конфликтом, кризисная ситуация, предприятие, экономическая безопасность, финансовая безопасность.

Toporkova I.V., Tkachenko O.I. CONFLICT MANAGEMENT WITHIN CRISIS SITUATION IN ORDER TO IMPROVE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

The article reveals the results of research in the field of defining the nature of enterprise's financial security and management of conflicts, which arise within the company during the crisis situations. The research publications of scientists and experts in the mentioned field are analyzed, the basic elements of human resources management upon condition of the crisis situation are determined, the sources of conflict emergence within the company during the crisis and aspects of staff's behavior in accordance to the phase of the crisis expansion are clarifying. A strategy of effective intervention, provided by the manager with regard to constructive conflict management, is under analysis.

Keywords: conflicts, conflict management, crisis situation, enterprise, economic security, financial security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток економіки, інтеграція України у світовий економічний простір, процеси глобалізації та викликане цим посилення конкуренції загострюють проблему збереження фінансової стійкості підприємств як основи їхньої фінансово-економічної безпеки. Зовнішнє середовище функціонування суб'єктів господарювання стає ще більш динамічним та невизначеним, спричиняючи значну кількість ризиків, небезпек та загроз (неплатоспроможність партнерів, недобросовісна

конкуренція, недружні злиття і поглинання, комерційний шпіонаж, рейдерство тощо). Все це зумовлює потребу в ефективному управлінні їх фінансово-економічною безпекою, вдосконаленні його методів та механізмів. Проте складність управління підприємством в кризовій ситуації обумовлена ще й такими факторами: по-перше, це загострення проблем, набуття ними іншої якості порівняно зі звичним режимом роботи, виникнення нових завдань щодо подальшого розвитку організації; по-друге, це виникнення конфліктних ситу-

ацій на всіх рівнях управління підприємством та в колективі.

Необхідність управління конфліктами в кризових ситуаціях ставить перед керівниками підприємств питання вирішення виникаючих проблем і налагодження діалогу в колективі. Водночас через загострення конфліктної протидії можна спостерігати часткову відсутність позитивних взаємин між працівниками підприємства, зростає емоційна й духовна дистанція між ними, знижується мотивація до трудової діяльності. Тривалі, нерозв'язані конфлікти негативно впливають на міжособистісні стосунки, руйнують соціально-психологічний клімат у середовищі підприємства, а невміння управляти конфліктами та знаходити оптимальні шляхи та способи їх попередження й розв'язання негативно позначається на всіх учасниках трудової взаємодії.

Однією з проблем, яка вимагає особливої уваги, є ігнорування керівниками конфліктів, що виникають в колективі, і це неприпустимо, оскільки може привести до помилкових дій в управлінні. Тому конфлікти необхідно аналізувати з позицій теорії організації, розглядаючи її як комплекс відносин між організаційними одиницями. Також характер взаємних конфліктних протистоянь свідчить про те, що керівники підприємств не володіють достатньою мірою ефективними практичними способами управління конфліктом, тому їм повинна надаватися кваліфікована допомога спеціалістами-конфліктологами. Отже, керівники і менеджери підприємств мають володіти ґрунтовними знаннями, мати практичні вміння і навички щодо конструктивного управління конфліктами.

Проблема управління конфліктами суб'єктів господарювання була і є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конфліктології намагаються вирішувати науковці різних галузей знань, зокрема вчені-економісти, серед яких слід назвати таких, як Т. Браткова, Л. Герасіна, А. Гриненко, І. Гришова, Л. Ємельяненко, Г. Захарчин, Ю. Запрудський, А. Ішмуратов, Л. Козер, В. Петюх, Н. Подольчак, Л. Торгова, М. Фоллет, М. Цюрупа. Ними розроблено моделі виявлення конфліктів, класифікації, джерела виникнення, фактори впливу та методи уникнення конфліктів, а також зниження їх рівня.

Проблеми управління конфліктами, стратегії поведінки під час перебігу конфліктів, реко-

ментації щодо їх конструктивного розв'язання розглядали Н. Вишнякова, Д. Дена, А. Гірник, Х. Корнеліус, У. Мастенбрук, Є. Мелібруда, М. Мескон, Б. Уізерс, Ш. Фейр, В. Шейнов та інші науковці.

Дослідженням теоретико-методологічних основ управління конфліктами на підприємствах займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як, зокрема, О. Абаєва, С. Хименко, М. Станкін, В. Розанова, А. Зайцев, С. Зарвовський, Д. Вольф, Т. Парсонс, К. Томас, Р. Зім-мель, Л. Коузер, Р. Дарендорф, Р. Канн.

Головні підходи до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства» у науковій літературі представлені такими науковцями, як, наприклад, О. Барановський, І. Мойсеєнко, Н. Реверчук, І. Бланк, К. Горячева, П. Нікіфоров, С. Кучерівська, Р. Папєхін, А. Єпіфанов, О. Захаров, П. Притулов, С. Лаптев, О. Кириченко, Н. Треньов. Проаналізувавши наведені визначення, бачимо, що, незважаючи на різницю у формулюванні, переважно сутність фінансової безпеки підприємства вчені розуміють або як фінансову стійкість, або як захищеність від загроз, або як і одне, й інше.

Проблемами вдосконалення організаційних структур управління підприємствами щодо забезпечення безконфліктного управління внутрішніми фінансово-економічними взаємодіями на підприємствах займалися такі науковці, як, зокрема, Г. Скударь, В. Панков, Ю. Бакай, В. Сумін, А. Воронін, С. Мішин, М. Олехнович, Т. Макарова, О. Романова, А. Загорулько, Г. Раздобреєва, Л. Транченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як показує проведений аналіз наукової літератури, сьогодні, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, присвячених проблемі управління конфліктами, відсутній єдиний комплексний підхід, який би поєднував у собі виявлення, врегулювання, а також запобігання конфліктів, які є домінуючими та причинними у кризовій ситуації діяльності підприємств, для підвищення їх фінансової безпеки, а також мотивації і планування виробництва з метою управління фінансово-економічними взаємодіями на підприємствах на безконфліктній основі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз досліджень у сфері визначення сутності фінансової безпеки підприємства і конфліктів, які виникають в процесі кризових ситуацій на підприємстві.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено такі завдання: проаналізувати

сучасний стан фінансово-економічної безпеки підприємств України; проаналізувати сутність визначення фінансової безпеки та управління конфліктами, що висвітлені в науковій літературі; визначити основні елементи кадрового менеджменту за кризової ситуації, джерела виникнення конфліктів підприємства за кризової ситуації; обґрунтувати поведінку персоналу відповідно до фаз кризового стану; розглянути стратегію ефективного втручання, здійснюваного менеджером щодо конструктивного управління конфліктами.

Виклад основного матеріалу дослідження. До фундаментальних умов існування держави, яка дбає про забезпечення нормального життя свого народу в середовищі міжнародних і внутрішніх конфліктів, належить фінансово-економічна безпека. Сьогодні традиційне протистояння у суспільстві замінене різними формами прихованого, зовні цивілізованого, однак фактично надзвичайно цинічного протистояння, серед яких провідну роль відіграє використання арсеналу фінансових інструментів. А конфлікти, що мають фінансово-економічне підґрунтя, можуть перерости у специфічні протистояння, названі гібридними війнами.

Водночас за допомогою загальновідомих економічних теорій не вдається ефективно аналізувати й прогнозувати процеси формування фінансової кризи, державного боргу, валютного курсу тощо. Тому за умов глобалізації економіки й підвищення її вразливості до кризових явищ проблема фінансової безпеки України набуває першочергового значення.

Узагальнюючи творчий доробок вітчизняних науковців із проблем економічної та фінансової безпеки варто відзначити, що у наукових працях О. Барановського фінансова безпека виділена як важлива складова безпеки економічної [1; 2]. Сама ж фінансова безпека розглядається багатоаспектно з урахуванням низки проблем, а саме грошового обігу, інфляційної та бюджетної безпеки, державного боргу, валютних відносин, інвестицій тощо. Водночас О. Барановський пропонує широке коло ознак класифікації видів фінансової безпеки й відповідних загроз.

Розглянемо деякі визначення фінансової безпеки, що висвітлені у науковій літературі. Під фінансовою безпекою деякі автори розуміють такий стан фінансової системи, який характеризується її стійкістю до негативних впливів, або стан фінансової системи, який забезпечує ефективність та стійкість економіки. В. Шлемко про фінансову безпеку гово-

рить так: це «такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [3].

Існують також інші погляди на фінансову безпеку, згідно з якими об'єктом захисту є не фінансова чи економічна система, а інтереси певних осіб. Такий підхід передбачає допустимість навіть суттєвої трансформації фінансової системи в інтересах людей, на противагу намаганням зберегти фінансову систему в наявній формі забудь-яких умов. Так, фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання наявних зобов'язань.

На думку О. Підхормого, проблеми фінансової безпеки варто досліджувати передусім в контексті інтересів різних суб'єктів, а не з погляду збереження систем. Водночас серед дослідників відсутнє єдине бачення поняття інтересу. Загалом інтереси пов'язують з потребами, однак не ототожнюють з ними. Зокрема, існує трактування інтересу як системи потреб. Згідно з такими поглядами інтерес, відображаючи єдність всіх потреб, спрямований на відносини й життєві умови загалом, тоді як потреби орієнтовані на предметні цілі. Також можна зустріти бачення інтересу як об'єктивного спонукального мотиву діяльності, як форми прояву потреби [4, с. 285].

До фінансових інтересів можна віднести ті, які пов'язані з фінансовими угодами. З одного боку, інтереси можуть бути чинниками виникнення й розвитку відносин, з іншого боку, характер фінансових відносин визначає рівень реалізації фінансових інтересів. Механізм їх поєднання визначається системою інститутів економічної системи. Загальними підходами до об'єднання інтересів є підпорядкування й узгодження. Проте на практиці не вдається досягти повної відповідності інтересів різних суб'єктів, що породжує конфлікти й проблеми безпеки, зокрема фінансової. За допомогою деяких прийомів управління й комунікації можна знижувати рівень невідповідності інтересів.

Варто відзначити, що світова економічна криза негативно вплинула на економіку України, це позначилося на стрімкому скороченні кількості прибуткових підприємств, на зменшенні експорту продукції, що пов'язано з низьким рівнем конкурентоспроможності продукції внаслідок значного фізичного і морального зносу основних фондів, низької інноваційної активності підприємств. Названі тенденції мають негативні соціально-економічні наслідки, що виявляються в зниженні доходів і скороченні чисельності персоналу підприємств. Практика показує, що в таких умовах господарювання значно підвищується ймовірність виникнення конфліктних ситуацій на підприємствах. А отже, сучасні підприємства функціонують у досить несприятливих умовах, таких як нестабільність, мінливість навколишнього середовища, агресивний вплив на безпосереднє оточення, що призводить до негативних результатів їх діяльності. Тому задля подолання негативних наслідків для підприємства необхідно впроваджувати заходи щодо фінансової безпеки.

І. Бланк розуміє під фінансовою безпекою підприємства «кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному й перспективному періоді» [5]. Р. Палехін фінансову безпеку визначає як певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, а також який характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [6].

Отже, саме фінансова складова діяльності є однією з найважливіших складових, без позитивних результатів якої неможливе успішне функціонування жодного підприємства. Таким чином, для впровадження заходів щодо підвищення фінансової безпеки підприємства необхідно розробляти напрями управління конфліктами в процесі кризової ситуації.

Динамічність зовнішнього середовища, зростання рівня конкуренції, невизначеність на багатьох ринках діяльності, збільшення частоти криз та рівня негативних кризових наслідків, боротьба між країнами за ринки та ресурси, активне політичне протистояння

зумовлюють виникнення нових конфліктів та зростання їх рівнів та кількості. Усі перелічені чинники конфліктостворення лежать поза межами впливу та активної дії на них підприємств, а тому потребують їх постійного моніторингу та адекватного пристосування з боку організацій.

При цьому важливою є й суб'єктивна складова появи конфліктів, тобто відсутність бажання у сторін конфлікту ідентифікувати взаємні вигоди від співпраці, можливість недопущення конфліктів за мінімальних втрат, впевненість у правильності своїх цілей, принципів та переконань, асиметричність та моноцентричність корпоративної культури, індиферентність керівників до протікання конфліктних ситуацій, що призводить до незворотності негативних наслідків та значних втрат від дії конфліктів. Тому завдання менеджерів підприємств полягає в тому, щоб активно ідентифікувати можливі конфліктні ситуації, впливати на їх перебіг та намагались отримати функціональні результати. Попередження конфлікту вимагає вміння управляти процесом вирішення конфліктної ситуації до того моменту, як вона переросте у відкрите протистояння.

Управління конфліктом – це здатність керівника побачити конфліктну ситуацію, осмислити її та здійснити попереджувальні дії щодо її вирішення.

Управління конфліктом як сфера діяльності керівника має такі стадії: сприйняття конфлікту та первинна оцінка ситуації; дослідження конфлікту та визначення його причин; пошук шляхів вирішення конфлікту; здійснення організаційних заходів, спрямованих на подолання конфлікту.

Конфлікт в організації практично завжди помітний, оскільки має певні зовнішні прояви: високий рівень напруженості в колективі; зниження працездатності; погіршення виробничих і фінансових показників; зміна на гірше взаємин із постачальниками та покупцями тощо.

Іноді керівництво підприємств недооцінює наслідки конфліктів, що виникають між працівниками, а іноді ігнорує їх, що неприпустимо, оскільки може привести до помилкових дій в управлінні. Необхідність управління конфліктами в кризових ситуаціях ставить перед керівниками підприємств питання щодо налагодження діалогу в колективі. Якщо не знайти ефективного способу управління конфліктом, можуть утворитися умови, які заважають досягненню цілей: незадоволення, зростання

плинності кадрів і зниження продуктивності праці. Таким чином, зниження продуктивності праці є дисфункціональним наслідком конфліктів на підприємстві, а тому особливої актуальності набуває проблема мінімізації конфліктів у фінансово-економічних взаємодіях на підприємствах. Для цього необхідно вдосконалення системи управління конфліктами на підприємствах, тобто розробка такої організаційної структури управління, за якої всілякі конфлікти були б зведені до мінімуму.

Кадрова політика підприємства за кризової ситуації – це стратегія виведення його з цієї ситуації. Задачами кадрового менеджменту в процесі санації є збереження кадрів, талановитих і працездатних співробітників, а також створення умов для сприятливого спілкування в процесі роботи підприємства. Е. Левицька запропонувала своє бачення щодо основних елементів кадрового менеджменту під час кризової ситуації підприємства: мотивація, підбір персоналу, інформація, комунікація, постановка мети, підтримка в реалізації, розв'язання конфліктів [7, с. 94].

Враховуючи те, що характерною рисою кризового підприємства є наявність конфліктів, слід очікувати, що вони виникають відразу, як тільки підприємство потрапляє в ситуацію фінансової нестабільності і невизначеності. Далі з поглибленням кризової ситуації конфлікти персоналу поглиблюються. Вони частіше за все бувають міжособистими і міжгруповими (між співробітниками, службами, відділами, підрозділами).

Організаційний конфлікт може приймати безліч форм, але яка б не була природа конфлікту, менеджер повинен аналізувати його і управляти ним. До можливих джерел виникнення конфліктів за кризової ситуації на підприємстві можна віднести обмеженість ресурсів, невизначеність перспектив росту, невизначеність в управлінні за появи

нових задач, невизначеність в перспективі організації, зміни в ставленні менеджера до членів колективу, недостатній рівень професіоналізму, недостатню узгодженість та суперечність цілей організації різних служб, страх втратити роботу, зміну чи нечітке розмежування обов'язків і прав робітників, зміну умов мотивації, винність і відповідальність за кризу та її наслідки, психологічний феномен, нерозуміння некерованості зовнішніх зв'язків, поширення чуток та дезінформацію.

Крім того, поведінка працівників підприємства може змінюватися залежно від фаз кризового стану підприємства. В табл. 1 показано зразкову поведінку персоналу в чотирьох фазах кризи підприємства.

Соціальна напруженість персоналу кризового підприємства затримує вихід його з кризової ситуації і негативно позначається на проведенні санації.

Сучасна конфліктологія виділяє два основні типи вирішення конфлікту в організаціях.

1) Авторитарний тип, коли вирішення конфлікту здійснюється шляхом застосування владних повноважень. При цьому типі вирішення конфлікту використовуються такі методи:

– переконання і навіювання, що практично невід'ємні, а керівник намагається використовувати свої права, посадове положення, авторитет і через диктат впливати на конфліктуючі сторони силою логіки, фактів, особистого прикладу;

– силове погодження непримиримих інтересів, спрямованих на зближення конфліктуючих сторін, що дає змогу домогтися зняття напруженості у взаєминах;

– перетягування на свій бік певних структур, а саме авторитетних співробітників, профспілок тощо.

Основна перевага авторитарного типу вирішення конфлікту полягає в тому, що під

Таблиця 1

Поведінка персоналу відповідно до фаз кризового стану [7, с. 100]

Контакти	Фази кризи			
	шок	дефенсивний відступ	визнання	зміна
	Зразкова поведінка персоналу підприємства			
Міжособисті контакти і стосунки	Стрес, напруга, грубість. Контакти переважно припинені.	Боязнь відчуження, агресія інциденти, відчуття образи, переважання захисних реакцій.	Зміна стосунків, взаєморозуміння.	Спільна робота, спільні стосунки, життєздатність, продуктивність.
Міжгрупове спілкування	Міжгрупове роз'єднання.	Відчуження, агресивність, поляризація, напруженість.	Стосунки ґрунтуються на взаєморозумінні.	Координація, синергізм.

час його використання економиться час, а його головний недолік зводиться до того, що конфлікт при цьому не вирішується повністю, причини його не усуваються, а також можливе його повернення.

2) Партнерський тип вирішення конфлікту, за якого застосовуються конструктивні способи. Він використовується тоді, коли має місце конструктивна взаємодія керівника з конфліктуєчими сторонами, він має до себе довіру, дотримується етики та коректності у спілкуванні; існує готовність до компромісу, здійснюється взаємний пошук рішень і вироблення взаємоприйнятних альтернатив.

Партнерський тип конфлікту має свої переваги. Він ближче до реального вирішення проблем, дає змогу знайти об'єднувальні чинники, тобто задовольнити (можливо, не завжди повністю) інтереси сторін.

Отже, в кожній організації дуже важливо прагнути до швидкого і повного вирішення конфліктів, інакше вони можуть стати перманентними (постійними). Велике значення при цьому має створення сприятливої атмосфери співпраці, доброзичливих міжособистісних відносин членів колективу в процесі трудової діяльності, вміння відрізнити причини від приводів, обирати найбільш результативні способи вирішення конфліктів. Це одне з найперших завдань керівника організації. Адже ефективно управляти – це вміння створювати таку атмосферу, в якій з мінімальними втратами реалізовувалися б поставлені перед організацією завдання.

Науковці пропонують запроваджувати стратегію ефективного втручання, здійснюваного менеджером з конфліктів (зазвичай цю роль виконує менеджер по персоналу або психолог-конфліктолог). Стратегічне втручання визначається декількома постулатами, тобто основними умовами врегулювання конфлікту. Назвемо основні з них:

- 1) завоювання авторитету в сторін;
- 2) визначення структури взаємовідносин сторін;
- 3) підтримка рівноваги сторін;
- 4) підтримка «оптимального» рівня інтенсивності конфлікту;
- 5) диференціація втручання за видами конфлікту;
- 6) деталізація конфлікту, конфронтація, синтез;
- 7) визначення процедур досягнення компромісу для кожної сторони, сприяння постійному прогресу;
- 8) якість виконання консультантом такої

функції управління, як контроль за процедурою просування до вирішення конфлікту.

Запропонований підхід вирішення конфліктів в кризовому режимі розглядає напрями формування такої найважливішої властивості організації в умовах ринку як виживання. Водночас менеджеру пропонується розширений диференційований арсенал втручання у неминучі конфлікти між організаційними одиницями.

Висновки з цього дослідження. Фінансова безпека підприємства виступає важливим чинником його успішного функціонування. На жаль, однією з найбільш поширених причин виникнення його нестабільної діяльності є наявність негативних наслідків впливу на фінансову безпеку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Нині наслідки рецесійних тенденцій в українській економіці не лише виявляються в зменшенні частки прибуткових підприємств, але й мають яскраво виражений соціальний характер: скорочення чисельності, доходів і споживчої спроможності персоналу, що працює на підприємствах. Вказані негативні тенденції роблять несприятливий вплив на діяльність підприємства, внаслідок чого відбуваються конфлікти між різними рівнями управління, функціями управління, посадами тощо. Це пояснюється тим, що в непростих умовах фінансово-економічного реформування в Україні не всім підприємствам вдалося об'єднати виробничий і науковий потенціал, зберегти кваліфіковані кадри, наростити обсяги виробництва й оволодіти всіма тонкощами сучасного менеджменту.

У таких умовах особливо яскраво виявляються недоліки системи управління, зростає рівень незадоволення персоналу результатами праці і політикою керівництва, що призводить до підвищення конфліктогенного рівня на підприємствах. Отже, необхідна мінімізація конфліктів, пов'язаних з неузгодженістю в управлінні, а для цього необхідний пошук нових форм управління.

Таким чином, виникає потреба в розробці нових підходів до управління фінансово-економічними взаємодіями на підприємствах в умовах кризових ситуацій. Підвищення фінансової безпеки підприємства має бути орієнтоване на мінімізацію конфліктних ситуацій, оскільки всю увагу та сили керівництва і персоналу підприємств доцільно спрямувати на підтримку конкурентних позицій на ринку, а не на вирішення внутрішніх суперечностей у колективі, що зумовлює актуальність дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О. Барановський. – К. : Київ. нац. трог. екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Барановський О. Фінансова безпека : [монографія] / О. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Шлемко, І. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
4. Підхомний О. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти / О. Підхомний // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 284–290.
5. Бланк И. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
6. Папехин Р. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия / Р. Папехин, Л. Перекрестова // Финансы и кредит. – 2009. – № 16. – С. 68–75.
7. Левицька Е. Менеджмент підприємств за кризових умов : [навчальний посібник] / Е. Левицька. – Львів, 2007. – 176 с.
8. Мойсеєнко І. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навчальний посібник] / І. Мойсеєнко, О. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
9. Іонін Є. Аналітичне підґрунтя забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Є. Іонін, А. Беспалова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 27. – С. 126–131.
10. Іонін Є. Проблеми оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання в умовах кризи / Є. Іонін, А. Беспалова // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Вип. 23. – Ч. 1. – С. 285–289.
11. Родіонов О. Формування фінансової безпеки підприємства : [монографія] / О. Родіонов. – Луганськ : Ноулідж, 2011. – 247 с.

Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств, що працюють на ринку друкованих ЗМІ

Трофимова Я.А.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Геселева Н.В.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Стаття присвячена розробці шляхів реалізації конкурентних переваг для підприємств, які займаються поширенням періодичних видань на ринку друкованих ЗМІ. Проаналізовано сучасний стан підприємств, що працюють у сфері друкованих ЗМІ, для основних гравців цього ринку (ДП «Преса» та «Укрпошта») запропоновано проект створення власних торгових точок та розроблено бізнес-план в середовищі Project Expert.

Ключові слова: періодичні видання, ЗМІ, бізнес-план, конкурентоспроможність, операційний план.

Трофимова Я.А., Геселева Н.В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА РЫНКЕ ПЕЧАТНЫХ СМИ

Статья посвящена разработке путей реализации конкурентных преимуществ для предприятий, занимающихся распространением периодических изданий на рынке печатных СМИ. Проанализировано современное состояние предприятий, работающих в сфере печатных СМИ, для основных игроков этого рынка (ГП «Пресса» и «Укрпочта») предложен проект создания собственных торговых точек и разработан бизнес-план в среде Project Expert.

Ключевые слова: периодические издания, СМИ, бизнес-план, конкурентоспособность, операционный план.

Trofymova Y.A., Heseleva N.V. WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OPERATING IN THE MARKET OF PRINTED MEDIA

The article is devoted to developing ways to realize competitive advantages for the companies involved in distribution of periodicals in print media market. The current state of enterprises working in the print media, for the major players in the market (SE "Pressa" and "Ukrposhta") proposed a project to create their own outlets and a business plan among Project Expert.

Keywords: periodicals, media, business plan, competitive, operational plan.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Швидкий розвиток інтернет-технологій і поширення спектру пристроїв, які дають змогу увійти у "World Wide Web", сприяють тому, що наше життя все більше пов'язано з віртуальним простором. Навіть сьогодні люди можуть забезпечити себе найнеобхіднішим, не виходячи з власних будинків. Серед найбільш поширених продуктів в Інтернет слід назвати інформацію і, отже, видавничу продукцію як в електронному, так і в паперовому вигляді. Це змушує видавців розглядати доцільність випуску паперових видань, а також необхідність розширення пропозицій електронних публікацій.

Актуальності у вже жвавій дискусії про майбутнє паперових книг додала глобальна фінансова криза. Підвищення вартості поліграфічних матеріалів та послуг вплинуло на

ціну публікацій і, відповідно, викликало зменшення числа споживачів. Частина видавництв почала закриватися, деякі періодичні видання близькі до закриття або переходять до електронної форми випуску, шукають різні способи для збереження і реалізації платних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств займалися багато українських та зарубіжних вчених, зокрема Л.Л. Антонюк, В.Г. Герасимчук, Ю.М. Лисенков, Л.А. Стрий, Т.М. Циганкова, В. Олдерсон, Дж. Бемі, Ч. Гіп, Ж. Ламбен, Х. Олівер. Дослідженням питань у сфері ЗМІ займався, зокрема, медіа-аналітик А. Мірошніченко [5], який висунув гіпотезу щодо швидкого занепаду та зникнення друкованих видань. За його словами, фактори, що наближують і

прискорюють кінець преси, пов'язані саме з технологічним прогресом. Багато з них є очевидними, бо відображають наявні переваги Інтернету, а саме оперативність, масовість, мультимедійність, мультиканальність, швидкість доставки інформації, в чому преса явно програє. За «теорію смерті газет» А. Мірошніченка, онлайніві ЗМІ через чверть століття остаточно витіснять з медіаринку періодику. О. Куриленко [4] зазначає: «Інтернет занадто швидко увійшов до нашого медіа-життя. Тому виникає питання, що він витісне?» На думку дослідника ЗМІ Філіпа Майєра, це будуть традиційні газети. Він так і назвав свою книгу – «Зникнення газет».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потреби подальшого дослідження питання пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності ЗМІ в кризових умовах та в умовах викликів, пов'язаних з інтеграцією Інтернету в повсякденне життя.

У ХХІ столітті в інформаційному просторі України та світі загалом відбуваються докорінні трансформації. Все більше людей віддають перевагу інтернет-виданням, аніж друкованим. У тотальній інтернетизації вбачають загрозу подальшому існуванню преси.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження існування друкованих ЗМІ в цих умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видавнича справа України за два останні десятиліття зазнала значних змін. Суттєво змінився інформаційний ринок. На додаток до радіо і телебачення все потужнішу роль почав відігравати Інтернет. Видавнича продукція набула функціонального значення і стала товаром. Розвиток галузі відбувається на тлі серйозної конкурентної боротьби перш за все з іноземним видавничим продуктом. Дедалі гострішими стають економічні проблеми видавничих підприємств. Скоротилися кількісні та знизилася якісні показники випущеної друкованої продукції, зростає собівартість видань, зменшується купівельна спроможність населення, слабшає інтерес до читання.

Сучасний стан справ у сфері поширення періодичних видань розглядаються на прикладі двох основних підприємств, які працюють у цьому секторі, а саме на прикладі Державного підприємства по розповсюдженню періодичних видань «Преса» та Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта».

Так, згідно з даними, опублікованими у Пояснювальній записці до проекту фінан-

сового плану УДППЗ «Укрпошта», доходи заплановані у розмірі 267,5 млн. грн., що на 6,3 млн. грн., або на 2,3% менше, ніж очікувані дані за 2016 рік, а також на 7,6% більше, ніж план на 2016 рік. Відповідно до фактичних даних за 2015 рік зростання складатиме 65,2 млн. грн., або 32,2%.

На ринку передплати та поширення періодичних друкованих видань спостерігається поступове зниження попиту на послугу серед населення. Основною причиною такого стану справ є зростання цін та поширення ринку електронних видань. Враховуючи тенденцію заміщення паперових періодичних видань електронними ЗМІ та зважаючи на подальше проникнення Інтернету, експерти прогнозують скорочення українського ринку поширення передплачених періодичних видань.

У 2014 році обсяги періодичних друкованих видань знизилася на 25,4%. За 2015 рік фактичне зниження склало 21,9%, а за 2016 рік спостерігалася падіння обсягів на 14,5%, що обумовлено зниженням фінансування бюджетних підприємств та організацій на закупівлю періодичних друкованих видань за передплатою, платоспроможності населення, переходом на читання електронних видань та отриманням інформації через Інтернет.

Під час планування доходних надходжень на 2017 рік враховано зниження обсягів на 1,4%.

Крім того, згідно з даними Державного підприємства по розповсюдженню періодичних видань «Преса», яке є підрозділом «Укрпошти», кількість підписних вітчизняних і зарубіжних періодичних видань на 2016 рік скоротилося на 24,9% порівняно з 2015 роком, а саме до 11,822 млн. екз.

Кількість індексів українських видань на поточний рік скоротилася на 12% і склала 2,985 тис. прим. (2,127 тис. найменувань). З них 42,9% складають газети, 55,7% – журнали та видання журнального типу, 0,7% – книги, 0,7% – електронні видання.

Зменшення кількості видань в «Пресі» пояснюють двома факторами: припинення виходу видань до друку в зв'язку зі складною суспільно-економічною ситуацією; анексія Криму та проведення АТО на сході країни («мінус» близько 30 видань).

Але все ж таки незначні позитивні зрушення спостерігаються. За результатами передплатної кампанії на II півріччя 2016 року відзначається зростання передплатного тиражу місцевих видань України (обласних, міських, міськрайонних і районних газет і жур-

Таблиця 1

Передплата в Україні за 2013–2016 роки

Групи періодичних видань	Разовий тираж видань (тис. примірників)							
	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	на 1 січня 2013 року	на 1 липня 2013 року	на 1 січня 2014 року	на 1 липня 2014 року	на 1 січня 2015 року	на 1 липня 2015 року	на 1 січня 2016 року	на 1 липня 2016 року
Всього періодичних видань	16 469,27	16 801,76	16 119,36	13 502,36	11 822,31	11 312,96	10 569,27	10 394,57
Газети та журнали України	10 014,71	10 419,5	10 046,2	8 197,87	7 589,02	6 908,81	6 438,02	6 214,79
Місцеві видання	6 434,07	6 365,36	6 055,9	5 294,1	4 226,54	4 401,11	4 128,62	4 177,89
Газети та журнали інших країн	20,49	16,91	17,27	10,39	6,75	3,04	2,63	1,9

налів), станом на 1 липня 2016 року порівняно з початком року він збільшився на 1,2%. При цьому передплата на видання загальнодержавної сфери поширення і книг зменшилася на 3,5% [9].

Проаналізувавши результати передплати за II півріччя 2016 року, які були наданні ДП «Преса» та «Укрпошта», можна виділити два важливі показники: серед загальної кількості видань, які поширюються, на газети та електронні видання – до 1%; питома вага передплатних тиражів за місцем випуску і сферою поширення має такі показники: загальнодержавні видання – 60%, місцеві – 40%, зарубіжні – 0,02% [1].

Згідно з даними, що були оприлюднені на нараді 21 грудня 2016 року, яку ініціювала Українська Асоціація Медіа Бізнесу (попередня назва – Українська Асоціація Видавців Періодичної Преси, УАВПП) проміжні результати передплати на пресу в Україні показують високу лояльність аудиторії до улюблених газет та журналів. Так, станом на 20 грудня «Укрпошта» збрала вже 98% передплати на місцеві видання порівняно з кількістю передплатників на початок року (на 1 січня 2016 року). Для загальнонаціональних видань цей показник складає 92%, а в середньому по пресі – 94,5%.

У століття сучасних технологій з'явилась змога використовувати більш зручні способи для передплати – передплата онлайн. Та, попри явні зручності такого методу передплати, видавці, які були об'єднані в Українську Асоціацію Видавців Періодичної Преси, зазначають: «Динаміка передплати онлайн дуже слабка – як на друковані, так і на електронні видання. Навіть незважаючи на те, що вартість електронної версії майже завжди є суттєво меншою від вартості передплати на друковане видання, кількість передплат саме на електронне видання є в декілька разів меншою від кількості передплат на друковане видання» [10].

Наприклад, журнал «LAN. Журнал сетевих рішень», що виходить у друкованому вигляді, коштує 241,46 грн. на місяць, тоді як цей самий журнал в електронному вигляді – 167,42 грн. [3].

Загальну динаміку зміни передплати за останні 3 роки (за даними [6]) подано в табл. 1.

Проаналізувавши Пояснювальні записки до проекту фінансового плану УДППЗ «Укрпошта» на 2016 рік та 2017 роки, можна побачити таку інформацію:

– «чистий прибуток в 2016 році заплановано у розмірі 40,9 млн. грн., що на 0,2% вище проти факту за 2015 рік та в 2 рази більше проти плану на 2015 рік» [7];

– «чистий прибуток в 2017 році заплановано у розмірі 0,3 млн. грн.» [8].

Отже, видно, що запланований чистий прибуток 2017 року у 40 разів менший за прибуток 2016 року. Фахівці обґрунтовують це необхідністю збільшення витрат на оплату праці з нарахуваннями за рахунок підвищення рівня законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати.

Оскільки підприємства, які досліджуються, а саме ДП «Преса» та «Укрпошта», є лише посередниками, а основний дохід отримують саме від посередницької діяльності, яка останнім часом значно зменшилась, то одним із варіантів збільшення прибутку є проект створення власних точок продажу (магазинів), в яких буде продаватися як власна продукція, так і та, яку поширюють дані підприємства.

Бізнес-план цього проекту побудовано в програмному середовищі Project Expert. Аналітична система Project Expert – платформа, яка дає змогу імітувати плановані інвестиційні рішення без втрати фінансових коштів, надати необхідну фінансову звітність потенційним інвесторам і кредиторам, обґрунтувати для них ефективність участі в проекті. Він незамінний для створення і вибору оптимального плану розвитку бізнесу, опрацювання фінансової частини бізнес-плану, оцінки інвестиційних проектів. Він дає змогу моделювати діяльність різних галузей і масштабів – від

невеликих венчурних компаній до холдингових структур. Програма широко використовується для бізнес-планування виробництва та надання послуг в банківському бізнесі, будівництві, нафтовидобутку і нафтопереробці, транспорті, хімії, переробної та легкої промисловості, машинобудуванні, аерокосмічній галузі, енергетиці [2].

Для створення проекту необхідно пройти кілька стадій. Необхідно обрати тривалість проекту, вказати перелік продукції, яку планують реалізувати, ввести дані, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства на початок проекту (грошові кошти, які необхідні для реалізації даного проекту; вартість оренди будівлі, в якій буде розташований магазин, обладнання, необхідне для реалізації проекту, тощо).

Для подальшої розробки проекту створюється операційний план. В одному з його підрозділів зазначаються найменування продукції для продажу, її вартість, а також вказується, який обсяг продаж планується помісячно. Наприклад, комплект журналів власного виробництва буде коштувати 245,00 грн., а планується продавати щомісячно близько 3 000 комплектів; комплект журналів "International journal of software engineering and knowledge engineering" матиме ціну 435,00 грн., запланований продаж близько 2 000 екземплярів.

Оскільки комплекти журналів будуть постачатися до магазину з різних джерел, а саме власне з ДП «Преса» та з інших видавництв, необхідно передбачити видатки на закупку

Прибуток-убыток (грн.)	2.2016	3.2016	4.2016	5.2016	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016	1.2017
Валовый объем продаж		1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00	1 605 000,00
Потери												
Налоги с продаж		321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00	321 000,00
Чистый объем продаж		1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00
Материалы и комплектующие												
Сдельная зарплата												
Среденные прочие издержки												
Валовая прибыль		1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00	1 284 000,00
Налог на имущество												
Административные издержки												
Производственные издержки												
Маркетинговые издержки												
Зарплата административного персонала		24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00
Зарплата производственного персонала												
Зарплата маркетингового персонала												
Среденные постоянные издержки		24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00	24 780,00
Амортизация	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94
Проценты по кредитам												
Среденные непропроизводственные издержки	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94	206,94
Другие доходы												
Другие издержки	688 902,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00	1 175 000,00
Итоги производств. периода	688 706,94	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89	604 695,89
Прибыль до выплаты налога	688 706,94	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06
Среденные издержки, отнесенные на прибыль												
Прибыль от курсовой разницы												
Налогооблагаемая прибыль										67 408,56	84 013,06	84 013,06
Налог на прибыль												
Чистая прибыль	688 706,94	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06	84 013,06

Рис. 1. Результати моделювання в середовищі Project Expert

товару, а саме 5 445 000,00 грн. за журнали власного виробництва та 7 480 000 грн. за інші видання.

Завдяки широкому функціоналу програми Project Expert можна докладно розібрати і проаналізувати результати виконаного проекту. Так, за результатами моделювання чистий прибуток на кінець проекту буде складати майже 85 000 грн., баланс готівки з 1 000 000 на початку проекту збільшиться до 1 563 000 грн. на кінець року, термін окупності становить 6 місяців.

Кінцеві результати проекту представлено на рис. 1.

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши сучасний стан галузі друкованих ЗМІ, можна спостерігати, що з кожним роком підприємствам, які займаються реалізацією друкованих ЗМІ, все важче утриматись на ринку. На це впливає низка факторів, а саме економічна криза, яка поступово призводить до зuboжіння населення; подорожчання

самого випуску періодики, що зумовлене підвищенням цін на поліграфічні матеріали, техніку, тарифи на поставки тощо. Але найбільшим викликом, що постає перед друкованими виданнями, є мережа Інтернет, оскільки все більше журналів відмовляються від друкованих версій і переходять до електронного виду.

Тому для того, щоб не допустити повного зникнення періодики, необхідно шукати шляхи підвищення її конкурентоспроможності, зокрема для головних постачальників друкованих ЗМІ в Україні, таких як ДП «Преса» та «Укрпошта». Одним з таких шляхів може бути саме створення власних точок продажу періодичних видань з поступовим збільшенням асортименту продукції, покращенням сервісу, розробкою маркетингової політики тощо.

Розробити бізнес-план такого проекту можна, зокрема, в програмному середовищі Project Expert, що дасть змогу запропонувати оптимальну модель бізнесу з урахуванням системи вхідних показників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ДСТУ 3017-95. Видання. Основні види. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ntb.pstu.edu/images/N-rabotniku/DSTU_3017_95.pdf.
2. Головний сайт програми Project Expert [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.expert-systems.com/financial/pe>.
3. Каталог видань України на 2017 рік.
4. Куриленко О. Майбутнє газет: Текст помер, хай живе Контент / О. Куриленко // Українська правда. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/03/19/6022251>.
5. Мирошніченко А. Вышла книга о смерти газет / А. Мирошніченко // Частный корреспондент. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chaskor.ru/article/kogda_umrut_gazety_22236.
6. Портал «Дело» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua>.
7. Пояснювальна записка до проекту фінансового плану УДППЗ «Укрпошта» на 2016 рік (зі змінами).
8. Пояснювальна записка до проекту фінансового плану УДППЗ «Укрпошта» на 2017 рік.
9. Передплата: надихаючі результати кампанії на 2 півріччя 2016 року // Редакторський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://redactor.in.ua/ru/actual/8193.Peredplata_nadihayuchi_rezultati_kampanii_na_2_pivrichchya_2016_roku.
10. Українська асоціація медіа-бізнесу: Передплата на 2017 рік: прогнозоване зростання – на 10% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uapp.org/news_uapp/13311.html.

УДК 658.7:001.895

Використання засобів логістичної інфраструктури в ланцюгу поставок

Фалович В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

У статті уточнено зміст поняття логістичної інфраструктури ланцюгів поставок та її складових. Встановлено збільшення інвестування у країнах із розвинутою економікою в транспортну та інформаційну складові логістичної інфраструктури. Ідентифіковано ефекти від розвитку логістичної інфраструктури на мікро- мезо- і макрорівнях національної економіки.

Ключові слова: логістична інфраструктура, інвестування, ефекти, рівні національної економіки.

Фалович В.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЦЕПИ ПОСТАВОК

В статье уточнено содержание понятия логистической инфраструктуры цепей поставок и ее составляющих. Установлено увеличение инвестирования в странах с развитой экономикой в транспортную и информационную составляющие логистической инфраструктуры. Идентифицированы эффекты от развития логистической инфраструктуры на микро- мезо- и макроуровнях национальной экономики.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, инвестиции, эффекты, уровни национальной экономики.

Falovycz V.A. USAGE OF MEANS OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE IN THE SUPPLY CHAIN

The meaning of the logistic supply chain infrastructure and its components has been clarified. The increased investment in developed economies in transport and information logistics infrastructure components has been established. The effects on the development of logistics infrastructure at the micro, meso, and macro levels of the national economy have been identified.

Keywords: logistic infrastructure, investment, effects, national economy levels.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інфраструктура є невід'ємною частиною логістичних систем, і факт її відсутності або слабкої розвинутоності зазвичай має значний негативний вплив на економічний розвиток певних об'єктів (зокрема, країн, регіонів, ланцюгів поставок, підприємств). Наслідком погіршення головних макропараметрів сучасної системи підприємництва є другорядність у пріоритетах під час прийняття рішення стосовно розвитку логістичної інфраструктури для приватних структур і часто декларативний характер для державних. Недостатнім є також обсяг інвестиційних потоків на розвиток логістичної інфраструктури в країні загалом та ланцюгах поставок зокрема. Ці об'єктивні тенденції знаходять своє відображення і в погіршенні використання засобів логістичної інфраструктури в ланцюгах поставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з "Online Etymology Dictionary" слово «інфраструктура» отримало вжиток в англійській мові з 1887 року, а у французькій – з 1875 року. Спочатку воно означало

«установки, які складають основу для будь-якої операції або системи».

Переважна частина досліджень з теорії логістичної інфраструктури в зарубіжній літературі припадає на 1980–1990-ті роки (Д. Бауерсокс, Д. Клосс, М. Купер) [1].

Ґрунтовним вивченням логістичної інфраструктури займаються такі вітчизняні вчені, як Є. Крикавський [2; 3], Н. Чернописька [3; 4], М. Довба [4], О. Сумець, Т. Бабенкова [5]. У їх працях виводиться змістове навантаження визначення поняття «логістична інфраструктура», а також розглядаються її складові та умови функціонування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що взаємозалежність розвитку логістичної інфраструктури й економічного розвитку певних об'єктів була неодноразово доведена науковцями, ідентифікація видів ефектів, що виникають у зв'язку з розвитком логістичної інфраструктури в ланцюгах поставок, ще досліджена не достатньо. Потребує також уточнення сутність самого поняття «логістична інфраструктура» та її складових.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є уточнення змісту поняття логістичної інфраструктура ланцюгів поставок та її складових; ідентифікація видів ефектів, що виникають у зв'язку з розвитком логістичної інфраструктури в ланцюгах поставок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системи управління ланцюгами поставок (англ. Supply Chain Management, SCM) призначені для автоматизації та управління всіма етапами постачання підприємства, а також для контролю за товарорухом на підприємстві. Система SCM дає змогу значно краще задовольнити попит на продукцію компанії і знизити витрати на логістику і закупівлі. SCM охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва і поширення товару.

Дослідники ланцюгів поставок, ідентифікуючи мету запровадження SCM, зазначають, що це перш за все «максимізація загальної вартості, що створюється ланцюгом постачання». Вони пропонують цю величину визначати двома шляхами: 1) як різницю між тим, що клієнт готовий заплатити за продукт, і витратами, які в сукупності виникають у ланцюгу постачання; 2) як різницю між доходом, одержаним від клієнта, та сукупними витратами у ланцюгу постачання («прибутковість ланцюга постачання») [6, с. 140].

Користувачі в кожній ланці ланцюга поставок інтегрують всі аспекти логістики (Reichhart, Howleng, 2007):

1) внутрішня логістика зосереджується на відносинах, що пов'язують закупівлю, транспорт, управління запасами з інформаційними

системами, плануванням, виробництвом, інспекцією і доставкою вантажів у рамках єдиного процесу;

2) зовнішня логістика пов'язує спільні операції з субпідрядниками, продажами, управлінням складом, розподільчими мережами, постачальниками послуг, підрядниками та клієнтами [7]; це значить, що повноцінне функціонування ланцюга поставок неможливе без логістичної інфраструктури, тобто складських, транспортних, маніпуляційних, інформаційних та інших засобів, які забезпечать можливість реалізації партнерських відносин у ланцюгу поставок та забезпечать його ефективне функціонування.

Інфраструктура є одним із ключових чинників зростання логістики. Це впливає з контексту результатів опитування німецькою логістичною асоціацією 200 німецьких компаній у галузі промисловості, торгівлі та послуг з високою логістичною спорідненістю. За результатами опитування, проведеного в травні 2012 року, більше 90 відсотків логістичних компаній вважають, що майбутнє їх бізнесу безпосередньо пов'язано з інвестиціями в інфраструктуру. З іншого боку, це означає, що відсутність інвестицій в інфраструктуру приводить до повільного зростання логістики і чинить негативний вплив на загальний економічний розвиток в Німеччині [8].

Слово «інфраструктура» було запозичене з французької мови, де воно означає «земля», «рідний матеріал під спорудженням тротуаром або залізницею». Воно є комбінацією латинського префікса «infra», що означає «нижче» і «структура». Військове використання термін

Таблиця 1

Логістична інфраструктура

Автор	Зміст поняття
О. Сумець, Т. Бабенкова [5]	Комплекс засобів просторово-часового перетворення логістичних потоків і сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, котрі мають єдині функціонально-логістичне призначення й управління та володіють визначеними загальними характеристиками.
М. Довба, Н. Чорнописька [4, с. 24]	Система засобів просторово-часового перетворення логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, людських), а також сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які забезпечують організаційно-правові умови проходження цих потоків за допомогою створення потенціалу відповідних логістичних послуг.
О. Блейхер [11, с. 17]	Сукупність форм, методів і засобів комплексного управління рухом продукції; включає елементи організаційного, інформаційного, комунікаційного забезпечення ринкової системи.
Ю. Гостищев [12, с. 5]	Матеріальна складова системи логістичного обслуговування споживачів.
Л. Миротін [13, с. 136]	Сукупність видів діяльності, за допомогою яких здійснюється й обслуговується процес руху матеріальних і фінансових потоків або процес руху товару.

отримав у Сполучених Штатах після формування НАТО в 1940-х роках, а до 1970 року його було прийнято містобудівниками в сучасному цивільному сенсі [9]. Сьогодні під поняттям «інфраструктура» розуміють «основні фізичні та організаційні структури і споруди (наприклад, будівлі, дороги, джерела живлення), необхідні для функціонування суспільства або підприємства» [10].

Поняття логістичної інфраструктури тісно пов'язано з можливістю реалізації логістичної діяльності організацій (табл. 1).

Враховуючи твердження, представлені в табл. 1, можна підсумувати, що науковці, визначаючи зміст поняття «логістична інфраструктура», звертають увагу на такі основні моменти: 1) це сукупність певних матеріально-технічних засобів; 2) їх склад може змінюватись; 3) її використання дає змогу покращувати умови діяльності суб'єктів господарювання.

Виходячи з наведених вище визначень логістичної інфраструктури та головних її функцій, Є. Крикавський і Н. Чорнописька виділяють основні її складові, а саме технічну та організаційно-економічну.

До логістичних інфраструктурних потужностей М. Григор'єв відносить власні й орендовані склади, термінали, розподільчі центри, транспортні підрозділи, диспетчерські центри, дорожню інфраструктуру тощо [14, с. 165].

Організаційно-економічна складова, як зазначають Є. Крикавський і Н. Чорнописька, «реалізується сукупністю підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють

організаційно-економічні умови проходження матеріальних потоків з метою їхньої просторово-часової оптимізації».

О. Сумець і Т. Бабенкова вважають, що логістична інфраструктура виступає тим механізмом, який забезпечує синтез, взаємозв'язок і взаємодію економічних процесів за рахунок оптимальної організації і своєчасного використання логістики на різних рівнях управління товарорухом [5].

Таким чином, логістична інфраструктура в ланцюгу поставок – це сукупність елементів логістичної системи, що виконують певні логістичні завдання у ланцюгу поставок та забезпечують його ефективне функціонування (рис. 1).

У разі інституціональної належності логістичну інфраструктуру класифікують як транспортно-експедиційні підприємства, складські підприємства, логістичні центри, інші підприємства логістичних послуг [15], тобто у ланцюгу поставок логістична інфраструктура може виконувати функції транспортування; складування (навантаження і розвантаження, приймання, переміщення, пакування, маркування тощо); управління запасами; інформування партнерів у ланцюгу поставок, а також низку інших операцій. Як правило, наявна інфраструктура ланцюга поставок повинна змінюватись адекватно до зміни потреб, модифікацій продуктів, виробничих процесів, стратегій і ресурсних витрат, дій окремих осіб. Крім того, необхідно брати до уваги факт зв'язку зі значною кількістю наявних логістичних мереж [16, с. 95].

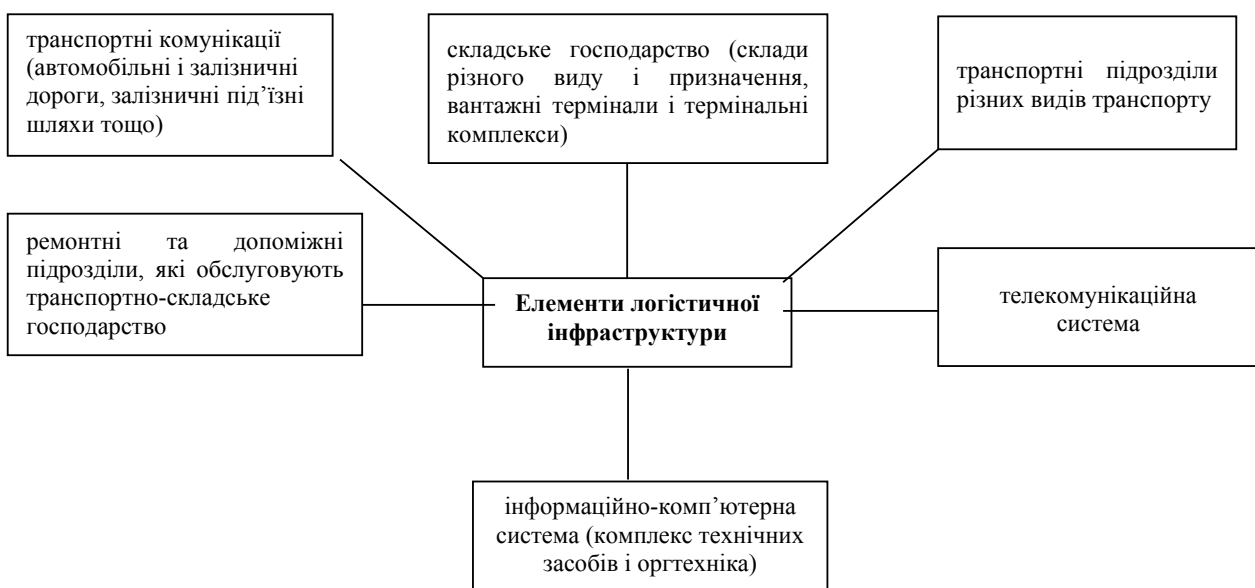


Рис. 1. Елементи логістичної інфраструктури

Джерело: напрацювання власне

Розвиток логістичної інфраструктури є одним з індикаторів економічної зрілості певних об'єктів. Цей факт підтверджують результати досліджень структури капіталовкладень американських фірм нижчого і вищого рівнів розвитку. Результати вищевказаного дослідження засвідчують, що фірми першого рівня 44% своїх коштів витратили на усунення «вузьких місць» логістичної системи або окремих її елементів, 32% – на введення нормативної продуктивності праці, 24% – на застосування стимулюючої оплати праці. Фірми, які досягли другого рівня розвитку логістики, 47% коштів спрямували на механізацію складських робіт, 30% – на будівництво складів, 23% – на автоматизацію технологічних процесів. Таким чином, на нижчому рівні розвитку великі капітальні вкладення спрямовуються на нейтралізацію негативних впливів, а на більш високому рівні – переважно на формування логістичної інфраструктури [17, с. 39].

Найбільш вагомими складовими логістичної інфраструктури, які суттєво впливають на результативність її застосування у ланцюгах поставок, є транспортна і комунікаційна інфраструктура. Зокрема, значення інформації і комунікаційних технологій (ІКТ) у забезпеченні логістичних процесів підтверджується виникненням і розвитком такої самостійного напрямку знань, як інформаційна логістика.

Згідно з результатами опитування 200 німецьких компаній у галузі промисловості, торгівлі та послуг із високою логістичною спорідненістю, проведеного німецькою логістичною асоціацією, для 45 відсотків респондентів транспортна мережа є одним з двох найбільш важливих факторів для розвитку їх бізнесу. Другим важливим фактором є розширення телекомунікаційних мереж та інформації. Більш ніж п'ята частина компаній, в яких ІТ-інфраструктура посідає центральне місце зростання, зростає [8].

Є. Крикавський, підкреслюючи значення інформації в логістичних процесах, зазначає, що «в умовах сучасного інформаційного простору, масової комп'ютеризації економічних процесів, розвинутої транспортної мережі, високої швидкості трансакційних процесів, достатньої ринкової інфраструктури та насиченості цільових ринків повноцінним замінником дорогих запасів стає інформація – значно дешевший щодо створення та утримання критичний ресурс. І це закономірно ініціює зміну пріоритетів» [2, с. 31].

Під інформаційною інфраструктурою організації прийнято розуміти «сукупність

комп'ютерного, телекомунікаційного, технологічного обладнання та програмного забезпечення, яка забезпечує можливість проходження інформаційних процесів і є основою надання інформаційних сервісів» [18, с. 363–364].

Зростання ролі інформаційних потоків у ланцюгах поставок обумовлено такими основними причинами: 1) для споживача інформація про статус замовлення, наявність товару, строки поставки, відвантажувальні документи тощо є необхідним елементом споживчого логістичного сервісу; 2) з позицій управління запасами в логістичному ланцюзі наявність повної та достовірної інформації дає змогу скоротити потребу в запасах і трудових ресурсах за рахунок зменшення невизначеності в попиті; 3) інформація збільшує гнучкість логістичних ланцюгів з точки зору того, як, де і коли можна використовувати ресурси для досягнення конкурентних переваг [19, с. 362].

Логістична інформаційна система відрізняється від інших її видів функціональною наповненістю і рівнем інтеграції інформаційного простору. Як зазначає А. Гайдаєнко, «головною її особливістю є інтеграція в єдиному інформаційному просторі трьох основних складових потоку товаропросування: постачання, виробництва і споживання» [20, с. 109].

В логістичних системах, зокрема в ланцюгах поставок, сукупність технічних об'єктів, знаряддя, інформаційні системи тощо, призначені для забезпечення логістичної системи необхідною інформацією, прийнято називати інформаційною інфраструктурою. Під інформаційною інфраструктурою в логістичних системах розуміють «створення системи збору і обробки даних в заздалегідь визначених точках логістичного ланцюга, обміну інформацією між точками і передачі інформації на різні рівні управління» [21, с. 195].

Комп'ютеризовані системи для обробки потоків товарів приносять більше можливостей для всесвітніх інтермодальних транспортних мереж у межах охоплення клієнтів. Вони також створюють стимули до конкуренції, що знижує витрати на транспорт. Як вважають Дж. Вілко, Б. Карандасов, Е. Міллер, низька якість портів, аеропортів, доріг, залізниць, складування та ІКТ обмежує ефективність логістики в країнах, що розвиваються [22].

Значний вплив має прогрес у використанні інформаційних технологій, зокрема Інтернету, в рамках ланцюга поставок. Інтернет використовується у пошуку товарів і послуг від національних, міжнародних і навіть глобальних постачальників.

Інформація конкретизує потреби об'єктів логістичних систем і ланок ланцюгів поставок [23, с. 6]. Подальший розвиток логістичного сервісу більшість дослідників ланцюгів поставок пов'язує з розвитком саме інформаційних технологій: створення на базі ІТ-рішень принципово нових видів сервісу, а саме автоматизації підбору маршруту (з варіантами за різними параметрами), трекінг (онлайн-відстеження), клієнтських блоків (для інтегрованих замовників) тощо. У цьому випадку основні функції інформаційних систем будуть змінюватися від простого забезпечення роботи єдиного інформаційного простору компанії до розвитку її сервісного рівня.

Транспортна інфраструктура теж є вагомим елементом логістичної інфраструктури, що забезпечує функціонування ланцюгів поставок. Уряди країн Євросоюзу приділяють значну увагу розвитку транспортної інфраструктури. Так, наприклад, загальний бюджет Федерального міністерства транспорту Німеччини у 2017 році збільшується загалом до 26,8 млрд. євро. Це на 2,2 млрд. євро, або на 9,2 відсотка, більше порівняно з 2016 роком. В 2017 році інвестиції на розвиток інфраструктури підвищились до 13,7 млрд. євро, а до 2018 року вони виростуть до 14,4 млрд. євро. Для порівняння, інвестиції в інфраструктуру в 2014 році склали 10,45 млрд. євро. Федеральний міністр транспорту і цифрової інфраструктури Німеччини А. Добріндт так охарактеризував зміну парадигми: «Ми не просто будемо, тому що маємо фінансові можливості, а фінансуємо те, що економічно необхідно» [24].

Небажання інвестувати у транспортну інфраструктуру ланцюгів поставок властиве не лише українській економіці. Воно присутнє також і у розвинених країнах світу. Причинами цього явища Д. Джейкобі і Д. Ходж вважають нездатність враховувати вигоди від інвестицій в інфраструктуру для ланцюга поставок. Недавні дослідження і аналіз показали, що уряд і політики зазвичай не враховують економічний стимул, що забезпечує вигоди від ланцюга поставок, коли вони оцінюють великомасштабні інвестиції в інфраструктуру. Результати дослідження Д. Джейкобі та Д. Ходжа підтвердили, що інвестиції в інфраструктуру вантажних перевезень знижують прямі транспортні витрати на 10% і приводять до поліпшення ланцюга поставок, що допоможе компаніям скоротити свої експлуатаційні витрати на 1% [25].

Основними заходами поліпшення транспортної інфраструктури, що сприятимуть оптимізації ланцюга поставок, є перехід на більш віддалених, але більш дешевих постачальників, консолідація заводів, використання більш дешевих видів транспорту і скорочення обсягів відвантаження.

У випадку, коли створюється нова транспортна інфраструктура, компанії використовують нові потужності, коректуючи свої логістичні процеси і ланцюги поставок, щоб поліпшити обслуговування і скоротити витрати. У короткостроковій перспективі вони змінюють поведінку покупців, а у довгостроковій переналаштовують виробничі процеси, щоб вдосконалити транспортну систему. Наприклад, нові транспортні роз'єми, шлюзи й інтермодальні лінії зв'язку дають змогу вантажовідправникам від більш віддалених джерел постачання доставляти з нижчою ціною; знизити транспортні витрати шляхом створення мереж хабів, які з'єднують кілька точок розповсюдження через центральні робочі вузли; скоротити складські запаси шляхом переходу від масових поставок на більш дрібні і частіші замовлення [25].

Зазвичай кількісно визначити взаємозв'язок між інвестиціями в транспортну інфраструктуру і збільшенням доходів для вантажовідправників дуже складно. Проте, як вважають Д. Джейкобі та Д. Ходж, немає сумнівів в тому, що такі інвестиції підвищують ефективність ланцюга поставок. Як приклад вони наводять назви найбільш успішних компаній, таких як "Zara", "Wal-Mart", "Dell Computer" і "Amazon", що використовують свої ланцюги поставок як конкурентоспроможну зброю. Ці компанії розуміють, що інвестиції в транспортну інфраструктуру забезпечать економічну вигоду, зокрема сприятимуть зростанню продажів компаній, що використовують цю інфраструктуру.

Д. Джейкобі та Д. Ходж ідентифікували такі основні типи потенційних наслідків від реалізації інфраструктурних проектів:

- зменшення впливу на навколишнє середовище;
- переваги в галузі охорони і безпеки;
- зниження державних операційних та капітальних витрат;
- пряма користь для користувача або оператора;
- прямі вигоди від вантажовідправника (включаючи доступ до терміналів і, можливо, більш ефективні види транспорту, які можуть заощадити час і кошти);

– економічний вплив (збільшення кількості робочих місць, розвиток промисловості, зростання ринку);

– переваги ланцюга поставок;

– міжнародні економічні вигоди (за допомогою підтримки міжнародної торгівлі) [25].

Отже, згідно з переліком цих ефектів можемо зробити висновок, що інвестиції у логістичну інфраструктуру формують ефекти як на макро-, так і на мезо- і мікрорівнях національної економіки.

Щодо цього доцільно навести міркування Є. Крикавського, який зазначає, що логістична інфраструктура не є надто автономним утворенням, оскільки той чи інший вид ринкової інфраструктури здебільшого виконує комплексні функції [2, с. 53]. Отже, логістична інфраструктура є складовою системи вищого порядку. Виходячи з цього, можна стверджувати, що для результативного розвитку логістичної інфраструктури нижчого рівня (наприклад, підприємства, ланцюга поставок) необхідно вирішення проблем вищого рівня (наприклад, країни, світового господарства). Саме тому інвестиції у логістичну інфраструктуру здатні стимулювати

і підвищувати продуктивність економіки як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Це інвестиції, які мають мультиплікативний вплив на всю економіку, викликаючи довгострокові економічні, соціальні та екологічні вигоди [15].

Висновки з цього дослідження. Логістична інфраструктура у ланцюгах поставок є їх обов'язковою складовою. Найсуттєвішими компонентами логістичної інфраструктури є транспортна й інформаційна. Тоді як у країнах з розвиненою економікою уряди країн збільшують інвестування у розвиток саме цих складових, Україна продовжує приділяти цьому питанню виключно теоретичну увагу. Зростання інвестицій у логістичну інфраструктуру сприятиме підвищенню результативності ланцюгів поставок та забезпечить економічне зростання країни загалом.

Враховуючи значення логістичної інфраструктури у розвитку різних економічних об'єктів, у перспективі подальших досліджень варто було б встановити та оцінити взаємозв'язок між ефективністю логістичної інфраструктури та результативністю ланцюга поставок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Supply chain logistics management / [D. Bowersox, D.J. Closs, M.B. Cooper]. – McGraw-Hill/Irwin, 2007. – 410 р.
2. Крикавський Є. Логістика для економістів : [підручник] / Є. Крикавський. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 476 с.
3. Крикавський Є. Логістичні системи : [навч. посібник] / Є. Крикавський, Н. Чернописька. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 107 с.
4. Економіка логістичних систем : [монографія] / [М. Василевський, І. Білик, О. Дейнега, М. Довба, О. Костюк, Є. Крикавський та ін.]. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
5. Сумець О. Логістичні системи і ланцюги поставок : [навчальний посібник] / О. Сумець, Т. Бабенкова. – К. : Хай-Тек-Прес, 2012. – 220 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/72755/logistika/logistichni_sistemi_i_lantsyugi_postavok.
6. Овчаренко Г. Управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM / Г. Овчаренко, О. Рудківський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 138–142.
7. Lešková A. Logistics concept of supply chain in automotive production / A. Lešková [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vslg.cz/wcd/docs/vslg/acta.../2...3/4_leskova.pdf.
8. Investitionsstau bei infrastrukturprojekten. Umfrageergebnisse zum zusammenhang zwischen infrastrukturinvestitionen und wachstum / regelmäßig aktualisierte hintergrundinformationen (stand september 2014). Bundesvereinigung logistik [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bvl.de/infrastruktur/infrastruktur-in-deutschland>.
9. Infrastructure / Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://en.wikipedia.org/wiki/Infrastructure>.
10. Infrastructure / Oxforddictionaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://en.oxforddictionaries.com/definition/infrastructure>.
11. Блейхер О. Логистика. Учебно-методический комплекс / О. Блейхер. – Томск : ТПУ, 2009. – 102 с.
12. Гостищев Ю. Логистика системы логистического обслуживания вооруженных сил в рыночных условиях / Ю. Гостищев. – М., 2006. – 43 с.
13. Основы логистики : [учеб. пособие] / под ред. Л. Миротина, В. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 200 с.
14. Григорьев М. Логистика. Базовый курс : [учебник] / М. Григорьев, С. Уваров. – М. : Юрайт, 2011. – 782 с.

15. Freight and supply chains. The department of infrastructure and regional development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://infrastructure.gov.au/transport/freight>.
16. Zarządzanie łańcuchami dostaw / [S. Kot, M. Starostka-Patyk, D. Krzywda]. – Częstochowa : Politechniki Częstochowskiej, 2009. – 145 s.
17. Kearney A.T. Logistics productivity: the competitive edge in Europe / A.T. Kearney. – Chicago, 1994.
18. Логистика : [учеб. пособие] / [В. Маргунова и др.] ; под общ. ред. В. Маргуновой. – Минск : Высш. шк., 2011. – 508 с.
19. Сергеев В. Логистика в бизнесе : [учебник] / В. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
20. Гайдаенко А. Логистика : [учебник] / А. Гайдаенко, О. Гайдаенко. – М. : ЗАО «КноРус», 2008. – 272 с.
21. Леншин И. Основы логистики : [учеб. пособие для инж.-экон. вузов] / И. Леншин. – М. : Машиностроение, 2002. – 464 с.
22. Logistic infrastructure and its effects on economic development / [J. Vilko, B. Karandassov, E. Myller] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.davidpublishing.com/davidpublishing/Upload/11/27/2011/2011112779611441.pdf>.
23. Логистика: информационные системы и технологии : [учебно-практическое пособие] / [В. Сергеев, М. Григорьев, С. Уваров]. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 608 с.
24. Infrastruktur: Bund investiert 50 Milliarden garantierte Finanzierung für Brückensanierungen. LOGISTIK-HEUTE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.logistik-heute.de/category/Verschlagwortung-f-LOGISTIK-HEUTE-BEREICHE-und-THEMEN/Transport-und-Dienstleistung/Schienengueterverkehr/Infrastruktur>.
25. Jacoby D., Hodge D. Infrastructure investment: the supply chain connection. Logistics. May 04, 2017 | 6:18 PM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.supplychainquarterly.com/topics/Logistics/scq200804infrastructure>.

Електронний договір: правовий аспект та особливості його укладання

Хижняк О.С.

менеджер із забезпечення інвестиційних проектів
ПАТ «Запоріжсталь»

Стаття присвячена аналізу правового існування електронного договору. Стисло описаний механізм укладання електронного договору. Визначено специфіку договорів, укладених за допомогою мережі, їх регулювання поряд із правовими вимогами держави. Окреслено необхідність покращення законодавчої бази у сфері правочинності застосування електронних договорів.

Ключові слова: електронна торгівля, електронний договір, оферта, комерційне електронне повідомлення, електронний цифровий підпис.

Хижняк Е.С. ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОГОВОР: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Статья посвящена анализу правового существования электронного договора. Кратко описан механизм заключения электронного договора. Определена специфика договоров, заключенных с помощью сети, их регулирования наряду с правовыми требованиями государства. Определена необходимость улучшения законодательной базы в сфере правомочности применения электронных договоров.

Ключевые слова: электронная торговля, электронный договор, оферта, коммерческое электронное сообщение, электронная цифровая подпись.

Khizhnyak E.S. ELECTRONIC CONTRACT: LEGAL ASPECT AND PECULIARITIES OF CONCLUSION

The article is devoted to the analysis of the legal existence of the electronic contract. The mechanism for concluding an electronic contract and its terms is briefly described. The specifics of contracts concluded with the help of the network, their regulation along with the legal requirements of the state are described. The necessity of increasing the legislative base in the field of eligibility for the application of electronic contracts has been determined.

Keywords: electronic commerce, electronic contract, offer, commercial electronic message, electronic digital signature.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Жорстка конкуренція у ринковій економіці та стрімке зростання науково-технічного прогресу у світі зумовили розвиток нових форм торговельно-економічних відносин. На жаль, практика таких форм, які з'являються за прикладами розвинутих країн, випереджає законодавчі засади державного регулювання цього господарського сегменту і створює умови для нерегламентованого функціонування електронних торгів, що приводить до негативного результату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням електронної комерції загалом та регулювання електронних торгів зокрема присвячені праці таких учених, як С. Кехель, П. Сінг, П. Дінс, Н. Джерк, Г. Дункан, К. Пейтель, А. Саммер, А. Воронова, Ю. Асадчев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Прирівнюючи електронні договори до договорів у письмовій формі, Закон про електронну комерцію вирішив проблеми в частині форми електронних договорів. Проте українське законодавство

є не досить уніфікованим для того, щоб усі положення Закону про електронну комерцію могли ефективно працювати. Зокрема, відсутність належного нормативного регулювання порядку використання електронного підпису несе потенційні ризики для сторін угод, що укладаються в режимі онлайн. Таким чином, Закон про електронну комерцію не зміг здійснити позитивний вплив на практику укладання електронних договорів у частині їх підписання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд сучасного стану та переваг практичного використання електронного документообігу й електронного цифрового підпису (ЕЦП), а також законодавчих та нормативних актів, які визначають організаційні принципи використання ЕЦП в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Електронна комерція настільки стрімко увійшла в наше життя, що законодавець не лише не встиг урегулювати правовідносини, що вже давно існують, а й навіть, на

мою особисту думку, не встиг зрозуміти, що таке врегулювання варто розпочати.

Віртуальне життя охопило сфери соціального спілкування та значно полегшило процедури набуття певних матеріальних благ. Від мобільного телефону до великогабаритного обладнання чи послуг перевезення – усе це сьогодні можна купити в Інтернеті. Якщо правовідносини залишаються у межах узгоджень і домовленостей, то й проблем не виникає. Проте коли правовідносини виходять за межі таких домовленостей (наприклад, не той товар поставлений чи взагалі не поставлений, або за товар виставляється додаткова оплата, або ж документи на товар відсутні), то виникає потреба у правовому механізмі примусового повернення до досягнутих домовленостей. Виникає конфлікт, до вирішення якого може долучитися, наприклад, суд. Отже, з огляду на відставання законодавця від прогресу у галузі інтернет-технологій проаналізуємо електронний договір на предмет його правового існування.

Уже сам термін «електронна торгівля», наведений у ст. 3 Закону про електронну комерцію [1], застосовує поняття «електронний правочин», який вчиняється із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

У розумінні Закону про електронну комерцію «електронний правочин – це дія особи, спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснена з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем». У цьому плані Закон про електронну комерцію до усталеного поняття «правочин», наведеного у ст. 202 ЦКУ [2], додає кваліфікуючу ознаку електронного правочину, яка й робить його електронним: здійснений із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

Та ж історія повторюється і з електронним договором. Порівняємо: електронний договір – домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків та оформлена в електронній формі договором (ст. 3 Закону про електронну комерцію); домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ст. 652 ЦКУ).

Як видно з наведених вище визначень, єдиною особливістю електронного договору є те, що він вчиняється в електронній формі. У цьому контексті варто нагадати, що ЦКУ встановлює дві форми договорів – усну і

письмову, хоча в ст. 639 ЦКУ є і диспозитивне правило про те, що «договір може бути укладений у будь-якій формі, якщо вимоги щодо форми договору не встановлені законом». При цьому електронна форма договору не передбачається як одна із його можливих і правомірних форм. Абзац другий ч. 2. ст. 639 ЦКУ передбачає, що договір, який укладений за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем, «вважається укладеним у письмовій формі».

Варто звернути увагу, що електронний договір не прирівнюється до договорів, укладених у письмовій формі, а є таким. Він вважається укладеним саме у письмовій формі. При цьому ст. 205 ЦКУ не настільки вже категорична щодо охоплення поняттям «письмовий» договорів, укладених в електронній формі. Відповідно до ч. 1 ст. 205 ЦКУ «правочин може вчинятися усно або в письмовій (електронній) формі». Таке формулювання письмової та електронної форми правочинів говорить про те, що договір в електронній формі швидше прирівнюється до письмового договору, аніж є таким. Бути письмовим договором чи прирівнюватися до письмового – деколи це може відіграти вирішальну роль.

А відповідно до ст. 207 ЦКУ «правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах (у тому числі електронних), у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони». Тобто знову ж таки договір, зміст якого зафіксований в електронних документах, є письмовим договором, а не прирівнюється до такого.

Електронний договір, надрукований на папері, не може бути оригіналом апріорі, тому що він електронний та існує без паперу. А електронний договір, наданий суду на електронному носіїві інформації, не є письмовим доказом, хоча ЦКУ його вважає договором, укладеним у письмовій формі.

30 листопада 2016 р. Президент підписав найважливіший законопроект № 4496 [3], що дозволяє укладати договори по e-mail, підписуючи їх в електронній формі та виставляючи invoice (рахунок). Підписаний документ вносить до ст. 6 закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» таку зміну: «У разі експорту послуг (крім транспортних) зовнішньоекономічний договір (контракт) може укладатися шляхом прийняття публічної пропозиції про договір (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями, або іншим способом, зокрема – шляхом виставлення інвойсу, в

тому числі в електронному вигляді, за надані послуги».

Варто зауважити про існування поняття «електронний документ» та можливості перетворення його у візуальну форму. Так, згідно зі ст. 5 Закону № 851[4] «електронний документ – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа». При цьому, хоча він створюється, передається і зберігається електронними засобами, його можна перетворити у візуальну форму, якою є «відображення даних, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для приймання його змісту людиною».

Та чи набуде такий документ у разі перетворення його у візуальну форму статусу оригіналу – ще питання. Частково відповідь на нього можна знайти у ст. 11 Закону про електронну комерцію, відповідно до якої електронний договір може містити «умови виготовлення та отримання паперових копій електронних документів». Тобто Закон про електронну комерцію візуальну форму електронного договору априорі не вважає оригіналом.

Відповідно до ст. 638 ЦКУ «договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору». При цьому згідно зі ст. 640 ЦКУ моментом, з якого договір вважається укладеним, є момент «одержання особою, яка спрямувала пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції». Пропозиція укласти договір називається офертою і «має містити істотні умови договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття» (ст. 641 ЦКУ). Відповідь про прийняття пропозиції називається акцептом, який має бути повним і безумовним (ст. 642 ЦКУ).

Електронний договір у цьому плані не є винятком. Він також укладається у два етапи: направлення оферти та її прийняття, акцепту (ч. 3 ст. 11 Закону про електронну комерцію). Особливістю є те, що й оферта, й акцепт направляються сторонами електронного договору в електронній формі. Із цього виникає те саме питання, яке поки що є проблемним: що є фіксацією змісту оферти і змісту акцепту. Ця особливість зумовлює й особливість електронного договору щодо змісту оферти як документу, в якому мають бути зазначені всі умови майбутнього електронного договору, адже акцепт має бути повним і безумовним, тобто містити відповідь: «згоден на усі ці умови».

Відповідно до ч. 2 ст. 11 Закону електронна оферта, окрім істотних умов, може містити інформацію про:

- технологію (порядок) укладення договору (у тому числі технічні засоби ідентифікації сторони);
- можливість і порядок внесення змін до умов договору та виправлення помилок;
- спосіб зберігання та пред'явлення інформації в електронній формі й умови доступу до них;
- умови виготовлення та отримання паперових копій електронних документів;
- інші відомості.

Закон визначає додаткові обов'язки продавця в електронній комерції: він повинен забезпечити прямий, простий, стабільний доступ до необхідної інформації про себе, про товар, про доставку, про особливості використовуваних платіжних інструментів; зобов'язаний забезпечити повну відповідність предмета договору кількісним і якісним характеристикам, оперативно підтвердити отримання замовлення покупця; зобов'язаний підтвердити вчинення електронної угоди (у формі електронного документа, квитанції, товарного або касового чека, квитка, талона, іншого документа) в момент правочину або в момент виконання продавцем договору.

Як видно, всі ці особливості пов'язані з формою електронного договору та способом його укладення. І якщо ретельно дотримуватися всіх вказаних пропозицій Закону про електронну комерцію щодо умов договору, то можна зафіксувати його зміст на папері з метою використання у майбутньому спорі. Така фіксація буде корисною ще й для того, щоб уникнути такого спору, адже, знаючи, що покупець попіклувався щодо «паперової» фіксації електронних документів, свої шанси у спорі продавець оцінюватиме реальніше.

Особливістю електронної оферти є також регулювання Законом про електронну комерцію способу її направлення контрагенту за договором – майбутньому акцептанту. Так, електронна оферта може бути зроблена шляхом (ч. 4 ст. 11 Закону):

- надсилання комерційного електронного повідомлення (далі – КЕП);
- розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах.

КЕП поширюються лише на підставі згоди на отримання таких повідомлень, наданої особою, якій таке повідомлення адресовано. Якщо такої попередньої згоди оферент не

має, він повинен у своєму КЕП зазначити, що отримувач може відмовитися від подальшого отримання таких повідомлень.

Ст. 10 Закону про електронну комерцію висуває такі вимоги до КЕП:

- воно має чітко ідентифікуватися як КЕП;
- особа, від імені якої надсилається КЕП, зобов'язана забезпечити прямий, простий доступ осіб, яким воно адресовано, до відомостей щодо правового статусу продавця в електронній комерції;
- КЕП щодо знижок, премій, заохочувальних подарунків тощо мають чітко ідентифікуватися як такі, а умови їх отримання мають бути доступними та не мати двозначного трактування;
- інформація про вартість товару, роботи, послуги повинна містити відомості щодо включення податків у її розрахунок та у разі доставки товару – інформацію про вартість доставки.

Електронний акцепт теж повинен відповідати певним вимогам, щоби вважатися таким. Такий акцепт може бути наданий шляхом:

- надсилання електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір, підписаного в порядку, передбаченому ст. 12 Закону про електронну комерцію;
- заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції в електронній формі, що підписується в порядку, передбаченому ст. 12 Закону про електронну комерцію;
- вчинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено продавцем (наприклад, здійснення оплати).

Способи розрахунків у сфері електронної комерції визначаються в електронному договорі з урахуванням вимог законодавства: з використанням платіжних інструментів, електронних грошей, шляхом переказу коштів, оплати готівкою або іншим способом. Продавець або інша особа, яка отримала оплату (наприклад, оператор платіжної системи) повинні надати покупцеві електронний документ, що підтверджує факт отримання коштів, із зазначенням дати здійснення розрахунку.

Отже, якщо сторона електронної угоди хоче мати якийсь юридичний захист у цій угоді, вона має вимагати від іншої сторони дотримання усіх цих приписів Закону.

Ст. 12 Закону про електронну комерцію регулює порядок підписання електронного договору, до якого відповідно до ст. 11 цього ж Закону прирівнюється надіслання підписа-

ного акцепту. Так, моментом підписання електронного договору є використання:

- електронного підпису або електронного цифрового підпису відповідно до Закону про ЕЦП [5] за умови використання засобу електронного цифрового підпису всіма сторонами електронного правочину;
- електронного підпису одноразовим ідентифікатором;
- аналога власноручного підпису (факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного або іншого копіювання, іншого аналога власноручного підпису) за письмовою згодою сторін.

Щодо електронного підпису чи електронного цифрового підпису варто досліджувати спеціальне законодавство.

Відповідно до ст. 3 Закону про електронну комерцію «одноразовий ідентифікатор – це алфавітно-цифрова послідовність, що її отримує особа, яка прийняла пропозицію (оферту) укласти електронний договір шляхом реєстрації в інформаційно-телекомунікаційній системі суб'єкта електронної комерції, що надав таку пропозицію». Він може передаватися суб'єктом електронної комерції, що пропонує укласти договір, іншій стороні електронного правочину засобом зв'язку, вказаним під час реєстрації у його системі, та додається (приєднується) до електронного повідомлення від особи, яка прийняла пропозицію укласти договір. Іншими словами, одноразовий ідентифікатор – це певна комбінація цифр і літер або тільки цифр чи тільки літер, яку покупець товару чи послуги отримує засобами електронної пошти, мобільного зв'язку чи в будь-який інший спосіб та вводить у текст оферти у певному місці. Після цього й відбувається ідентифікація покупця разом із прийняттям його акцепту.

Третій спосіб полягає у тому, що продавець має певні зразки власноручного підпису покупця та, отримавши такий підпис засобами електронного зв'язку, здійснює ідентифікацію покупця як акцептанта.

Варто зауважити, що покупець (замовник, споживач) у своїх же інтересах «повинен отримати підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа, квитанції, товарного чи касового чека, квитан, талона або іншого документа у момент вчинення правочину або у момент виконання продавцем обов'язку передати покупцеві товар». Таке підтвердження покупцеві потрібне у разі необхідності пред'явлення претензій продавцеві. Воно має містити:

– умови і порядок обміну (повернення) товару або відмови від виконання роботи чи надання послуги;

– найменування продавця (виконавця, постачальника), його місцезнаходження та порядок прийняття претензії щодо товару, роботи, послуги;

– гарантійні зобов'язання та інформацію про інші послуги, пов'язані з утриманням чи ремонтом товару або з виконанням роботи чи наданням послуги;

– порядок розірвання договору, якщо строк його дії не визначено.

Використання персональних даних у сфері електронної комерції може здійснюватися тільки в разі створення суб'єктом електронної комерції умов для захисту таких даних. Сама реєстрація фізичної особи в інформаційній системі суб'єкта електронної комерції означає надання ним згоди на використання та обробку його персональних даних. Сторони зобов'язані забезпечити захист персональних даних, які стали їм відомі з електронних документів (повідомлень) під час здійснення електронних угод. Сторони електронних угод несуть відповідальність за невиконання своїх зобов'язань у порядку, визначеному законом або договором. Електронні документи (повідомлення), пов'язані з електронною угодою, можуть бути представлені як письмові докази сторонами та іншими особами, які беруть участь у судовому розгляді справи. У зв'язку з цим сторони повинні забезпечити зберігання електронних документів (повідомлень) протягом терміну, не меншого, ніж термін позовної давності. При цьому надання послуг зберігання електронних документів (повідомлень) є видом господарської діяльності, що не підлягає ліцензуванню і не вимагає отримання будь-яких документів дозвільного характеру.

Таким чином, Закон про електронну комерцію за браком практики його застосування, можливо, і страждає на недосконалість, проте все ж надає певні гарантії сторонам електронного договору, але тільки у разі, якщо детально виконувати вимоги Закону.

Для того щоб мати певні правові гарантії захисту порушених прав, стороні електронного договору насамперед варто попікуватися про докази його укладення, а також про докази укладення його на певних умовах. Тобто щоб довести факт порушення прав сторони електронного договору, вона має довести не лише факт його укладення, але і факт укладення його на певних умовах.

Як уже зазначалося вище, сторона електронного договору може отримати паперові копії. Це право відповідно до ч. 2 ст. 10 Закону про електронну комерцію може бути умовою договору. Варто лише на стадії укладення договору попікуватися про те, щоб ця умова була включена в текст електронного договору, а також про те, щоб це право було реалізовано, тобто щоб зацікавлена сторона такі паперові копії отримала.

Фіксація на електронних носіях є дещо складнішою, оскільки зрозуміло, що у разі спору кожна сторона може апелювати до власної версії інформації, записаної на її електронному носії. Наприклад, продавець може надати свою версію відправленої покупцеві електронної оферти, а покупець – свою версію отриманої електронної оферти. Очевидно, що для усунення розбіжностей між такими версіями електронної оферти суд змушений буде звертатися до фахівця за роз'ясненням у вигляді пояснень у суді чи у вигляді висновку, наприклад, судово-технічної експертизи. Але краще заздалегідь попікуватися саме про паперові копії електронних документів.

Ще один перспективний шлях – це фіксація та надання суду скріншотів. Скріншот – це копія з екрану, яка містить інформацію з інтернет-сторінки. Для цього призначена клавіша PrintScreen, яка виконує функцію фіксації сторінки сама або з одночасним натисканням інших клавіш, наприклад Ctrl. Після цього за допомогою програми Paint у стандартній версії Windows відповідне зображення потрібно зберегти у форматі jpeg.

Наразі нотаріуси відмовляють у нотаріальному посвідченні роздруківок електронного листування, у тому числі скріншотів. Це пов'язано з тим, що Законом про нотаріат [6] такі нотаріальні дії не прописані, проте й не заборонені.

Для того щоб заповнити цю лаку, розроблено проект закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет (№ 4629 від 10 травня 2016 р.), яким пропонується внести зміни до Закону про нотаріат, надавши нотаріусам право на звернення заінтересованих осіб забезпечувати докази в Інтернеті шляхом складання відповідного протоколу. Цей законопроект зараз включено до розгляду на найближчій сесії. Крім того, очікує розгляду проект закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо

надання повноважень нотаріусам забезпечувати докази» (№ 2716 від 23 квітня 2015 р.), але в ньому конкретно про мережу Інтернет не говориться і процедура фіксування доказів надто складна.

Оскільки фіксування доказів у мережі Інтернет за допомогою нотаріуса – недешево задоволення, то можна припустити, що користуватися цим правом у контексті застосування Закону про електронну комерцію доцільне лише у разі здійснення закупівельної діяльності на своєму корпоративному електронному майданчику.

Висновки з цього дослідження. Електронний договір закон визначає як домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків, оформлену в електронній формі (тобто дистанційно і з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем). Електронний договір укладається і виконується у порядку, передбаченому Цивільним і Господарським кодексами України, а також іншими актами законодавства.

Електронний договір вважається укладеним з моменту одержання особою, яка направила пропозицію, акцепту іншої сторони. Акцепт може бути надано у формах 1) передачі оференту електронної пошти; 2) запо-

внення формуляра про прийняття оферти; 3) вчинення дій, які вважаються акцептом, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, у якій розміщена така пропозиція, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею. Перша і друга із зазначених форм акцепту повинні бути підписані за допомогою:

– електронного підпису або електронного цифрового підпису відповідно до ЗУ «Про електронний цифровий підпис» (за умови використання засобів електронного цифрового підпису всіма сторонами електронної угоди);

– електронного підпису одноразовим ідентифікатором, коментованим Законом (дані в електронній формі у вигляді алфавітно-цифрової послідовності, які необхідно вводити «під час кожного входу в інформаційну систему підприємства електронної комерції»);

– аналога власноручного підпису (факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного або іншого копіювання, іншого аналога власноручного підпису) – за письмовою згодою сторін.

Отже, електронний договір відбувся. Юридично він уже існує, хоча зрозуміло, що до повноцінного та досконалого юридичного інструменту йому ще треба пройти шлях юридичного застосування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII «Про електронну комерцію».
2. Хижняк О.С. Використання електронного документообігу й електронного цифрового підпису промисловими підприємствами у збутовій і закупівельній діяльності: переваги і недоліки. Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – Одеса. – Випуск 10. – 2016. – С. 154.
3. Закон України від 21.04.2016 р. № 4496 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг)».
4. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV.
5. Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV «Про електронний цифровий підпис».
6. Закон України від 02.09.1993 р. № 3425-XII «Про нотаріат».

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Хохлов М.П.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Корнієнко О.С.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що сприяє сталому розвитку суб'єкта господарювання. Проаналізовано трактування основних понять різними науковими діячами. Розглянуто етапи та основні моделі управління кредиторською та дебіторською заборгованістю. Окреслено основні переваги та недоліки заборгованостей для підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління заборгованістю, прибуток, оцінка, активи, позичальник, оптимізація.

Хохлов Н.П., Корниенко Е.С. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что способствует устойчивому развитию предприятия. Проанализированы трактовки основных понятий различными научными деятелями. Рассмотрены этапы и основные модели управления кредиторской и дебиторской задолженностью. Определены основные преимущества и недостатки задолженностей на предприятии.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление задолженностью, прибыль, оценка, активы, заемщик, оптимизация.

Khokhlov N.P., Kornienko E.S. MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND CREDITORIAL DEBT

The article is devoted to topical issues of management of accounts receivable and accounts payable, contributes to the sustainable development of the enterprise. The interpretations of the basic concepts by various scientific figures have been analyzed. The stages and basic models of managing creditor and receivables are considered. The main advantages and disadvantages of debts at the enterprise are determined.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, debt management, profit, valuation, assets, borrower, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією із ключових проблем будь-якого підприємства є управління фінансовими ресурсами, що пов'язане з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах, обсягами кредиторської та дебіторської заборгованості, термінами їх виплати, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та їхні фінансові результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними авторами, зокрема В. Астаховим, С. Березою, І. Бланком, Т. Бутинець, А. Загороднім, П. Камишановим, Н. Камор-

джановою, Г. Кірейцевим, Ж.-Б. Коллі, С. Кузнєцовою, Н. Малюгою, Н. Ткаченко та іншими науковцями.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах трансформації підприємств і розвитку форм господарювання багато аспектів цієї важливої проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень щодо ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства, зокрема оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути теоретичні підходи до управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства, визначити основні етапи формування системи

управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні й ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості приводить до зміни фінансового становища підприємства. На підставі цього необхідно проводити моніторинг і аналіз стану розрахунків.

Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків із покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Виникнення обох видів заборгованості зумовлене незбіганням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до перерозподілу оборотних коштів.

Трактувать дебіторської та кредиторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало (табл. 1, табл. 2).

Дебіторська заборгованість – це тимчасове заморожування оборотних активів у гос-

подарській діяльності підприємства, що стає причиною фінансових ускладнень.

Дуже важливо дослідити стан та розмір дебіторської заборгованості. При цьому визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість, у загальній сумі заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітної періоду відносно його початку.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству.

Якщо поглянути на дебіторську та кредиторську заборгованість із позиції економічної науки і розглянути їх як самостійні категорії, тобто як узагальнене поняття, то можна визначити їхню економічну природу таким чином: дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями і покупцями у процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та зумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які створюються у процесі виробництва, реалізації й організації розрахунків [3].

Ефективно функціонує те підприємство, яке за мінімальних витрат досягає максимального результату. Мінімізація витрат на підприємстві потребує оптимізації структури

Таблиця 1

Тракткування поняття «дебіторська заборгованість» різними науковими діячами [2; 5; 7]

№	Джерело	Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість»	Ключові слова
1	Матицина Н.О.	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку.	Неспроможність виконати грошові зобов'язання перед підприємством
2	Білик М.Д.	Матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства	Матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами
3	Гуля В.О.	Один із найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності	Найважливіший складник кредитної діяльності
4	Іванов Є.О.	Боргові права покупців	Боргові права покупців
5	Білик І.	Фінансовий актив, який є контрактивним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства визнається як актив, коли підприємство стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти	Фінансовий актив
Отже, дебіторська заборгованість – це сума коштів, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит.			

джерел формування оборотних коштів, тобто розумного поєднання власних та позичених коштів.

Основними умовами впровадження ефективного управління дебіторською заборгованістю мають стати забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства за збереження ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства [8].

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю передбачає [6]:

1) обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості;

2) визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців (постачальниками) і видів продукції;

3) аналіз і ранжування покупців (постачальників) залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;

4) контроль розрахунків із дебіторами (кредиторами) за відстрочену або прострочену

заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;

5) своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;

6) забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;

7) прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації.

Основними прийомами управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є [7]:

1) аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості;

2) аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невивідних із позиції інкасації товарів;

3) оцінка реальної вартості наявної дебіторської та кредиторської заборгованості;

4) зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;

5) контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;

6) визначення конкретних розмірів знижок за дострокової оплати;

Таблиця 2

Трактування поняття «кредиторська заборгованість» різними науковими діячами [1; 3; 7; 10]

№	Джерело	Тлумачення поняття «кредиторська заборгованість»	Ключові слова
1	Цал-Цалко Ю.С.	Залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання.	Залучення активів
2	Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є.	Наслідок невчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань за розрахунками за продукцію, роботи, послуги; з оплати праці; за розрахунками з бюджетом; з іншими кредиторами тощо.	Невчасне виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань
3	Борисов А.Б.	Грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, що підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені.	Позичені грошові кошти
4	Партин Г.О. та Загородній А.Г.	Заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях, щодо якої у підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк	Заборгованість підприємства, щодо якої у підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк
5	Ткаченко Н.М.	Тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі	Тимчасово залучені грошові кошти

Отже, кредиторська заборгованість – це позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк.

7) оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості.

За дотримання дебіторами договірних термінів платежів підприємство має кошти для своєчасних розрахунків із кредиторами і постійно має у своєму розпорядженні вільні кошти в обігу.

Якщо нестача коштів має постійний характер, то формується прострочена кредиторська заборгованість з усіма наслідками. Ліквідувати її навіть за допомогою платежів дебіторів, що надходять регулярно, в таких умовах неможливо, тому доводиться залучати короткострокові банківські кредити.

Отже, більш швидка оборотність дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською не забезпечує наявності вільних коштів у обігу. Таким чином, під час встановлення умов розрахунків із покупцями та постачальниками підприємству часто доводиться робити вибір між наявністю вільних коштів в обігу та збереженням необхідного рівня платоспроможності. Залежно від конкретних умов і показників діяльності визначається, що важливіше у певному періоді для поліпшення фінансового стану – вільні кошти в обігу чи підвищення платоспроможності [8].

Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості є об'єктивним процесом. Її наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати господарської діяльності підприємства, оскільки мають як позитивні, так і негативні риси (табл. 3).

Висока частка дебіторської заборгованості в активах і кредиторської – в пасивах впливає на фінансовий стан, рівень платоспромож-

ності та фінансової стійкості підприємства, що визначає необхідність і значущість управління ними.

Основні моменти, що зумовлюють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств [4; 5]:

1) у підприємств багато постачальників і багато покупців, як наслідок, дебіторська заборгованість займає провідне місце у складі оборотних активів, а кредиторська є практично основним джерелом позикового капіталу, тому їхнє співвідношення визначає ліквідність підприємства на певну дату й можливість платоспроможність;

2) єдиним джерелом коштів для погашення кредиторської заборгованості є надходження коштів від продажу (інкасації боргів покупців), у зв'язку із цим головне завдання управління заборгованостями полягає у встановленні таких договірних відносин із покупцями та постачальниками, за яких строки й розміри платежів підприємства залежать від надходження коштів від покупців (дебіторів);

3) швидкість руху обох видів заборгованості та їхнє співвідношення визначають величину вільних коштів, необхідних для господарської діяльності підприємств.

Ефективна діяльність підприємства залежить від успішного управління зобов'язаннями. Підприємству можна рекомендувати такі методи управління заборгованістю, як реструктуризація, погашення чи переведення боргу [7].

Реструктуризація – це комплекс дій, спрямованих на зміну структури боргу. Реструкту-

Таблиця 3

Переваги та недоліки формування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств [1; 3; 6; 9]

Напрямок впливу	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
Позитивний вплив на діяльність підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – стимулювання збільшення обсягів продажу; – встановлення стабільних і тривалих зв'язків із покупцями; – формування конкурентоспроможного асортименту товарів; – прискорення реалізації запасів і відповідне зниження витрат з їх утримання та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – додаткове фінансування оборотних коштів і нарощування економічного потенціалу; – здобуття додаткового прибутку; – зниження витрат на залучення капіталу; – зниження ризику втрат від інфляції та ін.
Негативний вплив на діяльність підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – вилучення коштів з обороту; – виникнення витрат на управління дебіторською заборгованістю; – виникнення ризику неповернення, втрат від інфляції і зниження прибутку та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення розміру зобов'язань; – виникнення втрат від недоотримання знижок на продукцію, товари, послуги, що купуються; – виникнення ризику втрати платоспроможності і фінансової стійкості та ін.

Основні характеристики процесу управління заборгованостями підприємства [1; 2; 10]

Характеристики	Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями
Об'єкт	Економічні відносини з контрагентами у процесі поточної діяльності із приводу надання та отримання відстрочок платежу за товарними і розрахунковими операціями
Суб'єкт	Фінансові менеджери
Основні (базові, стратегічні) цілі	Оптимізація прибутку (операційного) і розміру вільних коштів
Інструменти реалізації	Політика управління фінансовими (грошовими) потоками
Принципи	Системність, комплексність, ясність і прозорість відносин, маневреність, відповідальність, погодженість
Етапи	Залучення, формування, інкасація, рефінансування
Методи	Аналітичні, планування, бюджетування, синхронізації

ризація може здійснюватися у формі новації та пролонгації. Новація – це процес заміни одного договору іншим між тими ж сторонами угоди. Новація передбачає обмін боргу на акції підприємства, обмін боргу на облігації, обмін боргу на векселі. До пролонгації належить відстрочення платежу без зміни сторін договору.

Погашення може відбуватися шляхом списання, взаємозаліку, відступного, зустрічного виконання зобов'язань, виконання альтернативного зобов'язання, перекредитування. Переведення боргу проводиться зміною сторін договору.

Модель управління кредиторською заборгованістю містить такі складові елементи, як [1; 10]:

1) статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків;

2) обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки;

3) попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо.

Значних успіхів у зниженні загальної потреби в оборотних активах можна досягти, напрацювавши ефективну політику управління дебіторською заборгованістю [4].

Так, дебіторська заборгованість є наслідком реалізації моделі грошових розрахунків у системі управління грошовими потоками. Однак управління такою заборгованістю характеризується дещо іншими принципами та технологіями здійснення, що дає змогу виокремити управління дебіторською заборгованістю як окремий функціонально-органі-

заційний блок управління грошовими потоками суб'єкта господарювання.

Модель управління дебіторською заборгованістю містить такі складові елементи, як [2; 5; 9]:

1) статичний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу;

2) динамічний (трендовий) аналіз та оцінка тенденцій розвитку ситуації з погашенням контрагентами дебіторської заборгованості;

3) обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями;

4) рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі);

5) контроль простроченої дебіторської заборгованості та попередження формування безнадійної заборгованості тощо.

Невиправданий розмір дебіторської заборгованості є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення його певного рівня може привести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва.

Основні характеристики процесу управління заборгованостями підприємства представлені в таблиці 4.

Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями являє собою процес розроблення і реалізації управлінських рішень із приводу погодженості їхнього розміру і швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток та оптимальний розмір вільних коштів .

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислових підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів з урахуванням аспектів його стратегічного розвитку та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства загалом, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам трансформаційної ринкової економіки України.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебітор-

ською заборгованістю промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління ними, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості. А також формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – №. 1(59), Ч. 1.
2. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня. // Економічний простір. – 2014. – № 19. – С. 124–131.
3. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. – Т. 10. – №. 3. – С. 243–251.
4. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства // Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf. – 2014.
5. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 12. – С. 38–42.
6. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку // Ефективна економіка. – 2013. – №. 4.
7. Новицька Н.В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №. 2. – С. 286–290.
8. Пінчук Т.А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / А.Т. Пінчук // Ефективна економіка – 2014. – № 10. – С. 36–41.
9. Тучак О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Тучак // «Баланс». – Вінниця: «Баланс», 2012. – С. 19–24.
10. Феофанов Л.К., Денисов Д.В. Методичні підходи з організації обліку та аудиту кредиторської заборгованості на підприємстві // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №. 12. – С. 65–68.

Теоретична сутність оборотного капіталу підприємства

Хохлов М.П.

доктор економічних наук, професор,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Ярещенко Т.О.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто теоретичну сутність оборотного капіталу підприємства. На основі праць відомих українських науковців представлено морфологічну оцінку поняття «оборотний капітал підприємства». Обґрунтовано та наведено визначення оборотного капіталу підприємства. Визначено основні аспекти управління оборотним капіталом підприємства. Обґрунтовано принципи, на яких повинно базуватися управління оборотним капіталом.

Ключові слова: оборотний капітал, грошові кошти, виробничий цикл, короткострокові активи, фінансові ресурси, авансовані кошти, господарський процес.

Хохлов Н.П., Ярещенко Т.А. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена теоретическая сущность оборотного капитала предприятия. На основе работ известных украинских ученых представлена морфологическая оценка понятия «оборотный капитал предприятия». Обосновано и приведено определение оборотного капитала предприятия. Определены основные аспекты управления оборотным капиталом предприятия. Обоснованы принципы, на которых должно базироваться управление оборотным капиталом.

Ключевые слова: оборотный капитал, денежные средства, производственный цикл, краткосрочные активы, финансовые ресурсы, авансированные средства, хозяйственный процесс.

Khokhlov N.P., Yareshchenko T.A. THEORETICAL ESSENCE OF THE COMPANY'S CURRENT CAPITAL

The Article considers the theoretical essence of the company's current capital. Based on the literature sources, well-known Ukrainian scientists, a morphological evaluation of the concept of "company's current capital" is presented. The Article substantiates and gives the definition of the company's current capital. The main aspects of the company's current capital management have been determined. The principles on which the current capital management should be based have been substantiated.

Keywords: current capital, cash, production cycle, short-term assets, financial resources, advances, and economic process.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільності економіки управління фінансовими ресурсами підприємства є важливим етапом фінансового менеджменту. Особливу увагу необхідно приділяти оборотному капіталу, адже від якості управління ним залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства та його платоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням економічної категорії «оборотний капітал підприємства» займаються багато науковців, таких як С.М. Злупко [1], Л.Я. Корнійчук [2], Я.С. Ядгаров [3], Г.М. Азаренкова [4], Є.Ф. Брігхем [5], А.А. Мазаракі [6], А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [7], А.М. Рєхачова [8], Р.С. Сорока [9], Ю.П. Яковлев [10], О.В. Люта, О.С. Єйбоженко [11],

Г.В. Брушко [12]. Однак подальше вивчення цього питання в сучасних умовах необхідне у зв'язку зі змінами економічного становища держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті проаналізовано теоретичну сутність оборотного капіталу підприємства та визначено основні аспекти управління ним у важких економічних умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із видатних мислителів стародавньої Греції був Арістотель (384–322 рр. до н. е.) – учень Платона. Свої роздуми на соціально-економічні теми він виклав у 28 творах. Усі економічні відносини Арістотель поділив на два види, такі як економіка та хрематика. Мінову та товарну торгівлю за посередництвом грошей він відносив до економіки,

а купецьку торгівлю з метою перепродажу й отримання грошей назвав хремастиком. Ці дві форми обігу грошей він протиставляв, вважаючи економіку природною основою господарства, а хремастику – побудованою на грошах і неприродною [1, с. 80].

Ідеологію меркантилізму розкривають такі головні положення:

– багатством є лише те, що може бути реалізованим і справді реалізується в грошах, тобто багатство – це не що інше, як нагромадження грошей;

– виробництво створює потрібні передумови для утворення багатства, а тому потребує постійного заохочення і розвитку;

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «оборотний капітал підприємства»

№ п/п	Автор, джерело	Визначення	Ключові слова
1	Азаренкова Г.М. [4, с. 126]	Оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виготовленої продукції та які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції	Грошові ресурси
2	Брігхем Є.Ф. [5, с.734]	Оборотний капітал – інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей	Короткострокові активи
3	Мазаракі А.А. [6, с.524]	Оборотний капітал це – сукупність матеріальних та грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться у постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство	Змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу
4	Поддєрьогін А.М. [7, с. 189]	Оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку	Кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди
5	Рєхачова А.М. [8, с. 18]	Оборотний капітал – це економічна категорія, яка являє собою майно суб'єкта господарювання, авансоване у матеріальну, грошову та розрахункову форми, що споживається протягом одного операційного циклу та здійснює безперервний кругообіг	Здійснює безперервний кругообіг
6	Сорока Р.С. [9, с. 217]	Оборотний капітал – це фінансові ресурси підприємств, які інвестуються ними на формування оборотних активів з метою отримання прибутку; перебуваючи у постійному кругообігу, переходять із однієї функціональної форми в іншу і можуть бути перетворені в кошти протягом одного року або одного операційного циклу, забезпечуючи тим самим безперервність процесу господарської діяльності. Тобто оборотний капітал є єдиною сукупною масою вартості, яка містить у собі як оборотні активи, так і оборотні інвестиції (кошти)	Єдина сукупна маса вартості
7	Яковлев Ю.П. [10, с. 239]	Оборотний капітал являє собою сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного виробничого циклу	Обслуговують поточний господарський процес
	Визначення автора	Оборотний капітал підприємства – це короткострокові активи, що обслуговують поточний господарський процес, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу задля отримання прибутку підприємством	

- безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, тобто сфера, де продукти перетворюються на гроші;
- сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів за більш високою ціною, ніж ціна купівлі;
- обіг товарів усередині країни, на думку меркантилістів, хоч і збагачує одних осіб за рахунок інших, проте не збільшує і не зменшує загальної суми національного багатства;
- джерелом багатства є лише зовнішня торгівля;
- баланс зовнішньої торгівлі має бути активним, тобто треба менше купувати в іноземців і більше їм продавати (проте щодо розуміння активного балансу погляди ранніх і пізніх меркантилістів дуже різнилися) [2, с. 41].

Уперше капітал було розділено на основний та оборотний фізіократами. Представниками школи фізіократів були такі видатні економісти, як Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо, В. Дюпон де Немур, Г. Летрон та ін. Фізіократи розрізняли «щорічні аванси» і «первинні аванси». Ф. Кене як один із найяскравіших представників фізіократів зробив розмежування між окремими частинами капіталу за характером їх обороту. Одну частину капіталу він називав первинними авансами (сільськогосподарський інвентар, будівлі, худоба); іншу, названу ним щорічними авансами, становили витрати на насіння, робочу силу. Перша частина капіталу повний оберт здійснювала за декілька виробничих циклів (декілька років), тоді як друга частина проробляла оборот упродовж одного виробничого



Рис. 1. Принципи управління оборотним капіталом підприємства

циклу (1 року) [3, с. 34]. У сучасній економічній літературі сутність поняття оборотного капіталу розглядається багатьма авторами, морфологічну оцінку цього поняття представлено в таблиці 1.

Управління оборотним капіталом підприємства є складним процесом. Під системою управління оборотним капіталом підприємства варто розуміти сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління шляхом реалізації функцій управління через застосування комплексу методів управління з метою забезпечення достатнього рівня ліквідності та платоспроможності підприємства. Система управління оборотним капіталом підприємства являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотного капіталу, раціоналізації й оптимізації структури джерел його фінансування [11, с. 231].

Принципи управління оборотним капіталом підприємства представлено на рис. 1.

Управління оборотним капіталом підприємства має базуватися, по-перше, на вимогах зовнішнього законодавства (на рівні держави), по-друге – на вимогах внутрішніх положень та інструкцій (на рівні підприємств). Зовнішня нормативна інформація дасть змогу з'ясувати вимоги щодо оформлення господарських договорів, виконання господарських зобов'язань, особливостей відображення запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, грошових коштів у бухгалтерському фінансовому обліку, правил та норм зберігання, пакування,

перевезення виробничих запасів і запасів готової продукції, порядку проведення інвентаризації та утилізації. Внутрішня нормативна інформація забезпечить регулювання процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами в межах діяльності підприємства. Для підвищення ефективності управління оборотним капіталом внутрішня нормативна інформація повинна обґрунтуватися шляхом розроблення на підприємстві визначених положень, які мають містити основні характеристики процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами та базуватись на відповідних методиках [12, с. 33].

Висновки із цього дослідження. Таким чином, можна дійти висновку, що оборотний капітал підприємства відіграє особливу роль у житті підприємства, на його основі проводиться безперебійний, циклічний операційний процес, а його обсяги впливають на процес відтворення капіталу підприємства, що є базою для комерційної діяльності суб'єкта господарювання. Управління оборотним капіталом підприємства – складний процес, який потребує від менеджерів швидкого прийняття рішення щодо управління грошовими коштами, дебіторською заборгованістю підприємства, спонукає на пошуки нових ринків збуту, нормування залишків готової продукції та запасів. Тому управління оборотним капіталом підприємства повинно базуватися на визначених принципах, що дасть змогу підприємству мати нормативні значення ліквідності та платоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Злупко С.М. Історія економічної теорії: навчальний посібник / С.М. Злупко. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
2. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень: навчальний посібник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 1999. – 562 с.
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник для вузов / Я.С. Ядгаров. – 3-е издание. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.
4. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. [для самост. вивчення дисципліни] / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 287 с.
5. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: підручник / Є.Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
6. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А.А. Мазаракі. – К.: «Хрещатик», 1999. – 800 с.
7. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: навчальний посібник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
8. Рєхачова А.М. Облік в управлінні оборотним капіталом торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / А.М. Рєхачова. – К., 2006. – 24 с.

9. Сорока Р.С. Обіговий капітал: генезис, сутність та функції / Р.С. Сорока // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 213–220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlту/17_2/213_Soroka_17_2.pdf>.
10. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі з використання інформаційних технологій: навчальний посібник / Ю.П. Яковлев. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.
11. Люта О.В., Єйбоженко О.С. Система управління оборотними активами підприємства / О.В. Люта, О.С. Єйбоженко // Молодіжний вісник УАСБ НБУ. – Серія: Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 230–239.
12. Брушко Г.В. Методологічні основи управління оборотними активами / Г.В. Брушко // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 179. – С. 31–33.

УДК 330.341.1

Особливості планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах

Христенко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Руденко М.О.

студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Визначено сутність поняття «планування інноваційної діяльності». Досліджено процес планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах. Виявлено проблеми, що виникають під час здійснення цього процесу, та визначено основні шляхи їх вирішення. Виділені основні функції та завдання планування інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, планування, підприємство, завдання, процес планування інноваційної діяльності.

Христенко Е.В., Руденко Н.А. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Определена сущность понятия «планирование инновационной деятельности». Исследован процесс планирования инновационной деятельности на отечественных предприятиях. Выявлены проблемы, возникающие при осуществлении этого процесса, и определены основные пути их решения. Выделены основные функции и задачи планирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, планирование, предприятие, задачи, процесс планирования инновационной деятельности.

Khrystenko O.V., Rudenko M.O. THE FEATURES OF PLANNING INNOVATIVE ACTIVITY AT THE DOMESTIC ENTERPRISES

The features of planning innovative activity at the domestic enterprises. Determined the essence of concept «planning innovative activity». Researched the process of planning innovative activity at the domestic enterprises. Found existing problems, which arising while performing this process and also determined the main ways of solving them. Identified the main functions and problems of planning innovative activity.

Keywords: innovative activity, planning, enterprise, missions, process of planning the innovative activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах жорсткої конкуренції підприємствам усе складніше утримувати наявних споживачів і зацікавити нових своїми товарами чи послугами. За таких обставин для підтримки своєї конкурентоспроможності підприємствам необхідно здійснювати інноваційну діяльність. Інноваційна діяльність відіграє значну роль в ефективному розвитку підприємства, підвищенні якості продукції, раціональному та економічному використанні ресурсів. Результатом такої діяльності є інновації (створення нової продукції (послуг), нових знань, освоєння нововведень тощо).

У сучасних умовах господарювання підприємства здійснюють інноваційну діяльність в умовах постійної невизначеності та мінли-

вості економічного середовища. Тому для того, щоб інноваційна діяльність підприємства була успішною, необхідно її добре планувати. У зв'язку з вищесказаним дослідження планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню планування інноваційної діяльності підприємств присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зокрема Ж.Д. Дармилова [1], М.П. Денисенко [2], П.Ф. Друкер [3], В.В. Іванова [4], С.М. Ілляшенко [5], Г.С. Кононенко [6], І.Б. Олексів [7], В.І. Отенко [8], А.А. Охтен [9], Д.С. Сімоненко [10] та інших. У працях цих науковців висвітлено основні підходи щодо

планування інноваційної діяльності на підприємствах. Незважаючи на велику кількість публікацій, дослідження планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах, а також розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто відзначити, що за наявними статистичними даними в Україні протягом 2015 р. підприємствами було витрачено на інновації 13,8 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13 427,0 млн. грн. (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг становив 589,8 млн. грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом обсяг коштів становив 132,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг коштів становив 113,7 млн. грн. (0,8%).

У 2015 р. 570 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України на суму 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн., майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою винятково для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд. грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1% такої продукції [11].

Варто зауважити, що інноваційна діяльність з-поміж інших видів діяльності підприєм-

ства зазнає найбільшого впливу мінливості, невизначеності та ризикованості як нових якісних характеристик зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства. З огляду на це особливої уваги набуває саме планування інноваційної діяльності [6].

Планування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є актуальною проблемою сьогодення з огляду на її визначальну роль у забезпеченні функціонування та стабільного розвитку. Інноваційна діяльність, спрямована на розроблення чи удосконалення продукції підприємства, є за своєю сутністю інвестиційним проектом, який на початку потребує вкладення коштів, що повертаються під час реалізації продукції. Отже, планування тривалості життєвого циклу продукції підприємства є важливим завданням, що забезпечує оптимальне залучення ресурсів для інноваційної діяльності шляхом відносно точного визначення потрібного часу початку та завершення інноваційних проектів.

Варто зазначити, що планування інноваційної діяльності – це вибір певних цілей інноваційної діяльності підприємства та пошук оптимальних шляхів їх досягнення. Головне завдання – розроблення різних альтернатив досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності. Завдяки плануванню формуються плани ресурсного забезпечення інноваційної діяльності тощо. Планування інноваційної діяльності дає можливість унеможливити ризики постачання, збуту інноваційної продукції та ризики недостатнього обсягу фінансування [1].

Планування є одним з основних елементів системи управління інноваційною діяльністю, що полягає у розробленні основних напрямів інноваційної діяльності відповідно до стратегії розвитку, ресурсних можливостей підприємства та наявного чи потенційного попиту на ринку. Ця система передбачає розрахунок, визначення розміру інвестицій та підготовку рішень, необхідних для досягнення цілей. Планування інноваційної діяльності базується на проведенні систематичних досліджень стану ринку, зборі й аналізі численних даних, що охоплюють економічні, політичні, демографічні та інші аспекти [8].

Загалом планування інноваційної діяльності – це досить важливий процес у діяльності підприємств, що передбачає низку послідовних етапів (рис. 1).

Доцільно розглянути кожен із вищенаведених етапів процесу планування інноваційної діяльності детальніше.

На першому етапі дуже важливим є чітке формування інноваційних цілей, які повинні відображати загальну місію організації та напрями її розвитку. Кінцеву мету також потрібно визначати на першому етапі, оскільки вона спрощує бачення кінцевих орієнтирів діяльності, показуючи таким чином шляхи їх досягнення.

На другому етапі потрібно визначити ті стратегічні завдання, на вирішення яких спрямована інноваційна діяльність підприємства. Повинні бути визначені очікувані результати від інноваційної діяльності.

На третьому етапі необхідно проаналізувати чинники зовнішнього середовища, зокрема мікрооточення – споживачів, постачальників, конкурентів тощо. До чинників макросередовища можна віднести соціально-культурні чинники, економічні чинники, стан та зрілість ринку, міжнародне середовище, інтеграційні процеси, економічні та науково-технічні чинники [8].

Також необхідно проаналізувати і внутрішнє середовище підприємства, а саме – персонал підприємства, загальну організацію та стилі управління, маркетинг, виробництво, фінанси, облік та інші функціональні напрями підприємства.

Відповідно до окреслених завдань та визначених на попередніх етапах можливостей підприємства на четвертому етапі розробляється план інноваційної діяльності. У цьому плані зазначаються конкретні дії, які необхідно виконати з метою досягнення бажаного результату, а також закріплюються виконавці тієї чи іншої роботи [5].

Під час розроблення плану інноваційної діяльності великого значення набуває правильна оцінка ефективності (прибутковості) проектів. Концентрувати досить великий обсяг фінансових ресурсів підприємства на розробленні одного проекту не завжди доцільно. Підприємство може собі це дозволити лише у разі, якщо інноваційному проекту гарантова-



Рис. 1. Етапи процесу планування інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

ний 100%-вий успіх. В інших ситуаціях вигідніше спрямовувати ресурси на розроблення декількох інноваційних проектів. У такому разі поява невдач під час розроблення одного з проектів буде компенсована успіхом від реалізації інших. Крім цього, варто оцінити кількісно усі витрати, необхідні для розроблення інноваційного проекту, а також визначити метод фінансування проекту, необхідність та ймовірність залучення зовнішніх інвестицій для реалізації проекту [4].

На п'ятому етапі аналізуються всі можливі стратегічні альтернативи. Відбувається критична оцінка кожної розробленої стратегічної альтернативи.

На шостому етапі здійснюється вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства. У вітчизняній практиці проблема вибору того чи іншого типу стратегії інноваційного розвитку найбільш гостро стоїть перед великими товаровиробниками, що володіють високим науково-технічним потенціалом і задовільно сформованою виробничою базою. Причому проблема майже в однаковому ступені актуальна і для тих, хто має сильних конкурентів на внутрішньому ринку, і для монополістів у своїх сферах діяльності. Однак говорити сьогодні про поширення активної інноваційної стратегії на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах господарювання, на нашу думку, передчасно [10].

У межах стратегії інноваційного розвитку підприємства особливу увагу необхідно приділити складанню інноваційного бюджету. Адже саме завдяки бюджету, а не інноваційній стратегії загалом, інноваційна діяльність узгоджується з іншими аспектами діяльності підприємства, узгоджуються обсяги матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, необхідних для здійснення запланованої інноваційної стратегії, координуються окремі види діяльності таким чином, щоб усі структурні підрозділи підприємства працювали узгоджено для досягнення загальної інноваційної мети і, як результат, базової стратегії розвитку підприємства.

На останньому етапі відбувається контроль та оцінювання результатів упровадження планів інноваційної діяльності. Цей етап повинен дати відповідь на питання, чи досягнутий бажаний ефект у результаті впровадження обраного плану. Контроль є зворотним зв'язком процесу планування інноваційної діяльності.

Варто зазначити, що якщо в процесі оцінки виявлено нові чинники впливу, то необхідно коригувати цілі та завдання з подальшим кори-

гуванням плану інноваційної діяльності. Під час реалізації скоригованого плану потрібно знову оцінювати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, і цей цикл повинен продовжуватися аж до закінчення реалізації інноваційного проекту [6].

Формування та реалізація послідовних етапів планування інноваційної діяльності дадуть змогу вітчизняним підприємствам оптимально реагувати на виклики чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Варто зауважити, що планування інноваційної діяльності охоплює весь комплекс заходів як із розроблення планових завдань інноваційного процесу, так і з упровадження їх у практику.

Важливо відзначити, що планування інноваційної діяльності виконує низку важливих функцій, основними з них є [5]:

- цілеузгодження – завдяки узгодженості планів цілі окремих учасників та виконавців орієнтовані на досягнення основної мети спільного інноваційного проекту загалом;

- прогнозування – розроблені плани орієнтовані на майбутнє і базуються на обґрунтованих прогнозах розвитку ситуації;

- координація діяльності всіх учасників інновацій. Координація здійснюється як попереднє узгодження дій під час підготовки планів і як узгоджена реакція на перешкоди і проблеми, що виникають під час виконання планів;

- створення об'єктивної бази для ефективного контролю. Плани встановлюють бажаний або необхідний стан системи на визначений період часу. Плани дають змогу об'єктивно оцінити діяльність підприємства шляхом порівняння фактичних значень параметрів із запланованими. За таких умов контроль стає предметним, спрямованим на забезпечення цільового стану системи;

- інформаційне забезпечення учасників інноваційного процесу. Плани містять важливу для кожного учасника інформацію про цілі, прогнози, альтернативи, терміни, ресурси й адміністративні умови проведення інновацій.

Під час упровадження інновацій планування є найважливішою функцією управління. Адже саме воно об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою інноваційної діяльності, надає інноваційним процесам односпрямованості та скоординованості. Це дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні матеріальні та трудові ресурси, професійно розв'язувати управлінські задачі з інноваційного розвитку

підприємств [3].

Водночас під час дослідження процесу планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах нами було виявлено, що цей процес реалізується недостатньо продуктивно. Основною причиною цього є відсутність належної уваги до планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах. Зокрема, інноваційна діяльність на більшості підприємствах відбувається «стихийно», без чіткого плану її здійснення, через що основна маса інноваційних проектів не приносить бажаної продуктивності.

Інноваційні заходи на вітчизняних підприємствах упроваджуються несистемно, майже відсутній контроль за їх виконанням. Така ситуація потребує виправлення, оскільки здійснення інновацій потребує як комплексної оцінки стану підприємства з метою обґрунтованого визначення резервів інноваційного розвитку, так і врахування готовності персоналу до змін, наявності у нього необхідної кваліфікації та здібностей.

Ігнорування процесу планування інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами пояснюється їх слабкою кадровою та інформаційною забезпеченістю.

Так, на більшості вітчизняних підприємствах відсутній окремий структурний підрозділ чи посада, основними обов'язками яких було би планування інноваційної діяльності. Тому цим процесом займаються особи, у яких не вистачає необхідних знань та навичок.

З огляду на це, на нашу думку, для вдосконалення процесу планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах необхідно створити підрозділ, який буде спеціалізуватися на питаннях упровадження інновацій, або ж під час здійснення інноваційної діяльності застосовувати підхід «робота в команді».

Перший напрям передбачає створення окремої структурної одиниці в організаційній структурі управління підприємством, а другий – залучення до цього процесу працівників різних структурних підрозділів, які будуть задіяні у процесі реалізації інноваційного проекту.

З урахуванням того, що в Україні зараз несприятливі умови господарювання, а більшість вітчизняних підприємств перебувають у кризовому стані, для них найбільш актуальним є саме другий напрям удосконалення процесу планування інноваційної діяльності. Адже створення окремого структурного підрозділу вимагає додаткових витрат, що для вітчизняних підприємств є неактуальним.

Як показує досвід, колективні зусилля працівників дають можливість підвищити ефективність процесу планування інноваційної діяльності, оскільки колективне планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах дасть змогу найбільш критично проаналізувати кожну стратегічну альтернативу, спираючись на наявні ресурси, та за можливості прорахувати можливу вигоду та втрати від її реалізації.

Для ефективного планування інноваційної діяльності важливо також, щоб усі підрозділи підприємства, а особливо служба постачання і збуту, планово-економічна, бухгалтерська та інші служби і підрозділи тісно співпрацювали між собою. Лише за таких умов можливе підвищення ефективності процесу планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.

Ефективне планування інноваційної діяльності на підприємстві вимагає грамотного та цілеспрямованого підходу. Великого значення у цьому питанні набуває планування маркетингових досліджень. Воно дає змогу науково обґрунтувати вибір маркетингового дослідження з урахуванням специфіки роботи підприємства, що приводить до підвищення коефіцієнта корисної дії кожного запропонованого варіанту дослідження. Це дає змогу зменшити ризики та оптимізувати витрати на інноваційну діяльність загалом [3].

Основними результатами планування інноваційної діяльності на підприємстві є [3, 8]:

- постановка завдань на основі інформаційного забезпечення про цілі, ресурси, терміни та умови проведення інновації;
 - підготовка раціональних та економічно обґрунтованих управлінських рішень на основі розрахунків і обґрунтованих прогнозів, що враховують сприятливі та несприятливі тенденції й умови;
 - координація діяльності всіх учасників процесу планування інноваційної діяльності;
 - визначення бази та періоду часу для предметного контролю інноваційного процесу.
- Варто зазначити, що процес планування інноваційної діяльності забезпечує [6]:
- обґрунтований вибір основних напрямів інноваційної діяльності;
 - формування програм досліджень, розроблення і виробництва інноваційної продукції;
 - розподіл програм і конкретних завдань за окремими відрізками часу і закріплення їх за виконавцями;
 - встановлення календарних термінів проведення робіт із програм;

– розрахунок потреби в ресурсах і розподіл їх за виконавцями на основі бюджетних розрахунків.

Висновки з цього дослідження. Отже, планування посідає провідне місце в загальній системі управління інноваційною діяльністю підприємства. Планування інноваційної діяльності є ключовим елементом оптимального реагування на зовнішні зміни та забезпечення виживання в умовах високої конкуренції. Загалом же планування інноваційної діяльності підприємства – це досить творчий процес у діяльності вищого керівництва підприємства, що передбачає виконання низки послідовних етапів. Таким чином, якісно про-

ведене планування на підприємстві – запорука успішної інноваційної діяльності підприємства.

За допомогою нього реалізується важливий показник ефективного господарювання суб'єкта підприємництва – інноваційний потенціал підприємства. Інновації є стрижневими елементами оптимального реагування на зовнішні зміни та забезпечення виживання в умовах високої конкуренції.

Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі конкретизації та деталізації етапів планування інноваційної діяльності для різних сценаріїв розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дармилова Ж.Д. Инновационный менеджмент: учеб. пос. / Ж.Д. Дармилова. – М.: Дашков и К, 2013. – 168 с.
2. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: Монографія / М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.
3. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
4. Иванов В.В. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку: Монографія / В.В. Іванова, Г.М. Сидоренко-Мельник, А.А. Фастовець, І.В. Юрко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. – 157 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: Монографія / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
6. Кононенко Г.С. Стратегічне планування економічного розвитку підприємств харчової промисловості / Г.С. Кононенко // Менеджер: Вісник Донецького державного університету управління. – 2009. – №2. – С. 36–44.
7. Олексів І.Б. Вдосконалення системи планування інноваційно-активних підприємств з урахуванням інтересів груп впливу / І.Б. Олексів // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2010. – С. 335–336.
8. Отенко В.І. Теоретико-методологічні аспекти формування системи адаптивного управління підприємством / В.І. Отенко // Економіка розвитку. – 2009. – № 1. – С. 77–80.
9. Охтеня А.А. Теоретические основы адаптивного планирования производства / А.А. Охтеня // Науковий вісник ЧДІЕУ: Збірник наук. праць. – №4. – Чернігів, 2009. – С. 101–107.
10. Сімоненко Д.С. Проблеми планування інноваційної діяльності підприємства / Д.С. Сімоненко // Економічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 189–195.
11. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 338.312

Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства за рахунок підвищення продуктивності праці

Шаповал В.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

Грибіненко О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

Герасименко Т.В.

кандидат геологічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

У статті здійснено аналіз теоретичних і методологічних підходів до дослідження продуктивності праці, розглянуто фактори, що формують продуктивність на різних рівнях господарювання, розкрито сутність конкурентоспроможності та доведений її взаємозв'язок із продуктивністю, визначено місце продуктивності праці у системі факторів конкурентоспроможності підприємства. Визначено місце мотивації праці у системі продуктивності праці, розроблено модель впливу мотивації трудової діяльності на продуктивність праці.

Ключові слова: продуктивність праці, конкурентоспроможність, підприємство, мотивація праці, життєвий цикл компанії.

Шаповал В.М., Грибіненко О.М., Герасименко Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В статье дан анализ теоретических и методологических подходов к исследованию производительности труда, рассмотрены факторы, формирующие производительность на различных уровнях хозяйствования, раскрыта сущность конкурентоспособности и доказана ее взаимосвязь с производительностью, определено место мотивации труда в системе производительности труда, разработана модель влияния мотивации трудовой деятельности на производительность труда.

Ключевые слова: производительность труда, конкурентоспособность, предприятие, мотивация труда, жизненный цикл компании.

Shapoval V.M., Grybinenko O.M., Herasymenko T.V. THEORETICAL BASIS OF COMPETITIVENESS OF COMPANIES BY INCREASING LABOUR PRODUCTIVITY

The article analyzes the theoretical and methodological approaches to the study of labor productivity, consider the factors that form the productivity on various levels of management, reveals the essence of competitiveness and proved its relationship with productivity, labor productivity is defined place in the system of enterprise competitiveness. The place of motivation in the productivity system was defined, the model of the effect of motivation on productivity was worked out.

Keywords: labor productivity, competitiveness, enterprise, labor motivation, the company's life cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення продуктивності праці промислового підприємства – дуже важлива умова його ефективного стратегічного розвитку. Формування стратегії управління персоналом на основі стратегії розвитку підприємства є найважливішим чинником зростання продуктивності праці за умови постійних змін у його зовнішньому і внутрішньому серед-

овищі. Підвищуючи продуктивність праці, адміністрація підприємства може у великих обсягах використовувати фінансові кошти і технічні засоби на вдосконалення кадрової політики та стратегії розвитку підприємства.

Сучасна ситуація в українській економіці характеризується зниженням науково-технічного, технологічного, кадрового потенціалу, що зумовлює зниження конкурентоспромож-

ності українських промислових підприємств за якісними параметрами продукції. Проводячи оцінку сучасних конкурентних можливостей галузей України, необхідно враховувати високу енерго-, матеріало- і трудомісткість багатьох видів продукції, що приводить до зростання витрат виробництва і значно погіршує конкурентні позиції українських товарів на міжнародних ринках.

В умовах значного загострення конкурентної боротьби все більшого значення набуває зростання продуктивності праці як чинника зниження виробничих витрат, поліпшення якості продукції та отримання підприємством конкурентної переваги.

Взаємозв'язок продуктивності праці та конкурентоспроможності підприємства стає все більш явним. Засоби, спрямовані на пошук і реалізацію резервів зростання продуктивності праці, у подальшому окупаються багаторазово за рахунок зниження витрат, зростання прибутку, успіхів у конкурентній ринковій боротьбі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Із початком ринкових перетворень в Україні помітно активізувався інтерес до проблем конкуренції у вітчизняній науці. Різним аспектам конкуренції і процесу підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів присвячені дослідження О. Драган [1], В. Павлової [2], Ю. Таранухи [3], М. Скрипниченко [4], О. Янгового [5] та ін. У сучасній економічній літературі розуміння проблем продуктивності в умовах ринкової економіки представлено в роботах І. Мірошніченка [6], М. Нижника [7], В. Поторичина [8], Б. Сербиновського [9] та ін. Водночас проблема забезпечення конку-

рентоспроможності суб'єктів ринку на основі зростання продуктивності праці залишається невирішеною. Ця обставина зумовила вибір теми дослідження, постановку його мети і завдань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретико-методологічних підходів до забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі підвищення рівня продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконаний аналіз наукових підходів до визначення категорії «продуктивність» дав змогу встановити, що все розмаїття теорій продуктивності можна розділити на дві групи, такі як теорії дослідження продуктивності праці та теорії дослідження продуктивності всіх факторів виробництва, у тому числі і праці.

Продуктивність відображає ступінь корисного застосування всіх видів ресурсів, а збільшення продуктивності приводить до зростання прибутку, рентабельності та конкурентоспроможності підприємств. Продуктивність також свідчить про внутрішню і зовнішню сторони діяльності підприємства. З одного боку, цей показник відображає, наскільки ефективно використовуються ресурси (трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні та ін.), а з іншого – це результати діяльності підприємства у вигляді виготовленої і реалізованої на ринку продукції (послуги) [6].

Загальна продуктивність визначається як відношення обсягу виготовленої та реалізованої продукції до загальних витрат за той же період часу.

Таблиця 1

Види продуктивності в ринковій економіці

Види продуктивності	Характеристика	Розрахунок
Сукупна факторна	Ефективність використання всіх уведених ресурсів	Обсяг реалізованої продукції / всі витрати підприємства
Багатофакторна	Ефективність використання суми вибіркового ресурсів	Обсяг реалізованої продукції / (матеріальні витрати + витрати праці); Обсяг реалізованої продукції / (матеріальні витрати + витрати капіталу); Обсяг реалізованої продукції / (витрати капіталу + витрати праці)
Часткова	Ефективність використання одного виду ресурсів	Обсяг реалізованої продукції / витрати праці; Обсяг реалізованої продукції / витрати капіталу; Обсяг реалізованої продукції / матеріальні витрати

Термін «продуктивність праці» використовується стосовно одного фактора виробництва – праці – та відіграє самостійну роль в економічній характеристиці виробництва. Поряд із класичним уявленням про продуктивність праці як показник продуктивності виділяється також інше розуміння сутності продуктивності праці – як ефективності використання трудових ресурсів. У цьому поданні підвищення продуктивності праці є фактором росту фінансового результату, зниження собівартості, а в підсумку – підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства [8].

Ефективність використання праці визначається як співвідношення економічного результату діяльності підприємства (виручка від реалізації виготовленої продукції, робіт, послуг, дохід, прибуток) і витрат, які пов'язані з використанням ресурсу праці (насамперед це витрати на оплату праці, податки на заробітну плату, підбір і підготовку кадрів, охорону праці тощо). Наведене вище визначення дає можливість оцінити продуктивність праці як складне явище (як продуктивності праці, так і ефективності використання праці) [9].

Дослідження показало, що у характеристиці поняття «продуктивність» та її видів не використовується єдина термінологія і не сформований понятійний апарат. У статті подана характеристика видів продуктивності, які відповідають вимогам сучасної економіки (табл. 1).

Останніми роками через зростання наукоємності виробництва, складності організаційних структур співвідношення факторів, що формують продуктивність праці, змінило свою траєкторію в бік підвищення значущості люд-

ських ресурсів і якості менеджменту. Оскільки успішність діяльності підприємства залежить від швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, кадри стають основним ресурсом, який має найбільші резерви для підвищення ефективності діяльності та отримання конкурентних переваг. Якість менеджменту підприємства визначається не тільки високим рівнем досягнутих фінансових результатів, а й порівнянням отриманих результатів із витратами, необхідними для їх досягнення, рівнем співпраці працівників у досягненні спільної мети, їх задоволенням працею, зовнішньою ефективністю менеджменту під час взаємодії із зовнішнім середовищем [4].

Досягнення високої продуктивності та конкурентоспроможності – це два взаємопов'язаних питання підприємства. Під час виявлення основ цього взаємозв'язку на внутрішньому рівні визначено місце продуктивності праці в системі факторів конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

Із візуального представлення видно, що продуктивність праці входить до групи фінансово-економічних факторів і характеризує рівень ефективності функціонування підприємства. Оскільки підвищення ефективності діяльності підприємства – це основа зростання прибутковості та виживання у конкурентній боротьбі, то в умовах прискорення науково-технічного прогресу зростання продуктивності праці стає пріоритетною метою у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

В економічній літературі постійно ведуться дискусії стосовно вибору базового рівня конкурентоспроможності. В ієрархії понять кон-



Рис. 1. Продуктивність праці у системі факторів конкурентоспроможності підприємства

курентоспроможності базовим є конкурентоспроможність продукції, а в основі рівня конкурентоспроможності продукції лежить рівень підприємства, а отже, конкурентоспроможність продукції і підприємства необхідно розглядати у взаємозв'язку.

Під час визначення загальної конкурентоспроможності підприємства виділяють такі складники, як конкурентоспроможність підприємства на ринку (продукт, ціна, супутні послуги, відповідний рівень менеджменту) і конкурентоспроможність ресурсного потенціалу підприємства [2].

Тому далі розглянемо порівняльну значущість основних факторів продуктивності праці та конкурентоспроможності продукції підприємства (рис. 2).

Зміна факторів конкурентоспроможності продукції відбувається під впливом як внутрішніх чинників, які формують продуктивність праці на рівні підприємства (якість кадрового потенціалу, рівень техніки і технології, наявність сегменту ринку, якість менеджменту), так і зовнішніх щодо підприємства чинників [5].

Конкурентоспроможний товар, що користується попитом на ринку сьогодні, – це результат вчорашніх зусиль. Діяльність із підвищення конкурентоспроможності повинна орієнтуватися насамперед на майбутнє. У зв'язку з цим варто брати до уваги другий і не менш важливий складник конкурентоспроможності підприємства – конкурентний

потенціал, що забезпечує підприємству більш вигідне становище, досягнення стратегічних і тактичних цілей за ефективного використання всіх виробничих ресурсів [1].

Більшість методів підвищення продуктивності праці на внутрішньофірмовому рівні фокусують увагу на технічних аспектах виробничого процесу, недооцінюючи фактори управління персоналом, важливе місце серед яких посідають мотиваційні чинники. Сьогодні все більше визнання отримує науковий підхід, згідно з яким основним фактором конкурентоспроможності підприємства є навчений і мотивований персонал, здатний реалізувати його стратегічні цілі.

У результаті аналізу показників роботи підприємств гірничовидобувної галузі в Дніпропетровській області було встановлено, що на рівні продуктивності праці на підприємстві більшою мірою позначається вплив факторів глобального середовища (політичні та економічні фактори), які на 75% визначають мотивацію щодо інших факторів. Серед факторів зовнішнього маркетингового середовища найбільшу роль відіграють чинники динаміки ринку й інтенсивності конкуренції (60%). Загалом зовнішні чинники більшою мірою (на 66%) визначають результати діяльності підприємств. Серед внутрішніх факторів пріоритетними є фактори організаційно-технологіч-



Рис. 2. Взаємозв'язок продуктивності праці та конкурентоспроможності продукції підприємства

ного порядку (50%), далі йде група чинників матеріального стимулювання працівників (33%) і соціально-психологічні чинники (17%). Побудована модель дає змогу визначати варіанти розвитку ситуацій, задаючи різну вагу групами факторів мотивації і продуктивності праці. Для побудови економіко-статистичної моделі використані методи кореляційного і багатовимірного регресійного аналізу.

Зміну результативної ознаки Y_1 (продуктивності праці) визначено дією дев'яти факторів, таких як частка ринку (X_1), умови матеріально-технічного забезпечення (X_2), кваліфікація працівників (X_3), рівень техніки і технології (X_4), рівень заробітної плати (X_5), соціальні виплати (X_6), премії за результатами роботи підприємства (X_7), соціально-психологічний клімат у колективі (X_8), зміст праці (X_9). У результаті розрахунків була отримана така залежність:

$$Y_1 = 1,91 + 0,61X_1 + 0,25X_2 + 0,20X_3 + 0,18X_4 - 1,11X_5 + 0,26X_6 - 0,39X_7 + 0,71X_8 - 0,16X_9.$$

На перший погляд, деякі знаки при коефіцієнтах регресії суперечать економічному змісту факторів. Це стосується факторів X_5 , X_7 , X_9 , які входять у рівняння множинної регресії зі знаком «мінус». Однак отримані результати можна пояснити таким чином: фактор X_5 (рівень доходу на одного працівника у «споживчих цінах») веде до зростання продуктивності, якщо рівень заробітної плати не перевищує середній рівень, і навпаки, якщо рівень заробітної плати перевищує середній рівень, тобто зростання зарплати випереджає зростання продуктивності.

Фактор X_7 відображає вплив преміальних виплат на результат діяльності; загальна тенденція проявляється в тому, що зі збільшенням частоти премій продуктивність знижується, оскільки ці виплати стають систематичними і не сприяють зростанню продуктивності.

Фактор X_9 визначає вплив змістовності праці на продуктивність; частка творчості, яка дещо перевищує середній рівень, негативно позначається на зростанні продуктивності. Ця ситуація пояснюється невисокою кваліфікацією більшості працівників або її невідповідністю характеру і складності виконуваної роботи.

Отже, описані вище підходи до вивчення трудової мотивації мають практичне значення для менеджерів і дають змогу розпочинати заходи щодо зростання продуктивності праці у системі управління персоналом підприємства.

Формування системи мотивації трудової діяльності персоналу зумовлене необхід-

ністю залучення функції мотивації до процесу управління продуктивністю праці на внутрішньому рівні. У зв'язку з цим була розроблена послідовність виконання таких етапів, як виявлення ключових чинників мотивації праці; оцінка наявних на підприємстві мотиваційних чинників; виявлення шляхів поліпшення мотивації персоналу [7].

Необхідно регулярно проводити моніторинг ефективності використання ресурсів з метою визначення ознак зміни продуктивності, виявлення «проблемних зон» і можливості коригування розвитку процесів за небажаним напрямом. Така діагностика проблем продуктивності на початкових стадіях відхилень дає можливість прогнозувати хід і тенденції зміни конкурентоспроможності у перспективі, передбачати їх наслідки, пропонувати основні напрями зростання продуктивності праці.

Авторами запропонована методика оцінки конкурентоспроможності підприємства – оцінки ефективності використання економічних ресурсів (продуктивність праці) і динаміки зміни частки ринку підприємства (конкурентоспроможність продукції), оскільки використання великого числа показників ускладнює проведення комплексного аналізу. Показник конкурентоспроможності підприємства визначається таким чином:

$$K_{\text{кп}} = K_{\text{пт}} K_{\text{дзр}},$$

де $K_{\text{кп}}$ – показник конкурентоспроможності підприємства;

$K_{\text{пт}}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за продуктивністю;

$K_{\text{дзр}}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, що визначається за динамікою зміни частки ринку.

Конкурентоспроможність підприємства за критерієм ефективності ресурсів характеризується відношенням продуктивності аналізованого підприємства до рівня сукупної факторної продуктивності конкурента. Конкурентоспроможність підприємства за критерієм динаміки зміни частки ринку визначається як відношення зміни частки ринку аналізованого підприємства до зміни частки ринку конкурента [8].

Для визначення продуктивності та конкурентоспроможності за стратегічним критерієм сформована комплексна система оцінки, в основу якої покладено критерії та показники, які характеризують потенціал підприємства (табл. 2).

Оцінка складників потенціалу підприємства дає можливість визначити стратегічні

напрями розвитку, які дадуть змогу підняти рівень продуктивності праці, здійснити випуск конкурентоспроможної продукції, підвищити стійкість і гнучкість підприємства щодо зовнішнього середовища. Ця оцінка дасть можливість проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку, виявити переваги та недоліки, підготувати рекомендації щодо формування заходів зростання продуктивності.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за поточною продуктивністю дає змогу розробити оперативний план, який буде спрямований на зростання продуктивності та конкурентоспроможності на найближчу перспективу. Оцінка конкурентоспроможності за стратегічними критеріями дає можливість ставити певні завдання щодо зміцнення конкурентного потенціалу підприємства на подальшу перспективу.

Отже, кінцева мета управління продуктивністю праці на підприємстві полягає:

– у підвищенні ефективності використання вкладених ресурсів;

– у зміцненні та нарощуванні складових елементів потенціалу підприємства як основи його конкурентоспроможності у перспективі.

Сфера дії системи управління продуктивністю праці не повинна обмежуватися лише сферою виробництва продукції, вона має поширюватися на інші функції, які виникли в українській економіці з моменту реалізації ринкових реформ (маркетингові, інноваційні та ін.).

Реалізацію процесу управління продуктивністю праці пропонується здійснювати за допомогою заходів для підвищення продуктивності, які можуть бути сформовані на основі використання комплексу методів і під-

Таблиця 2

Критерії та показники оцінки потенціалу підприємств

Критерії	Показники
Техніко-технологічні	Рівень прогресивності устаткування, %
	Рівень модернізації обладнання, %
	Рівень освоєння нової техніки, %
	Коефіцієнт використання матеріалів
	Коефіцієнт використання обладнання
Кадрові	Коефіцієнт плинності кадрів
	Питомі витрати на підвищення кваліфікації та навчання кадрів, %
	Рівень мотивації персоналу, %
	Рівень кваліфікації, %
	Забезпеченість кадрами вищої кваліфікації, %
Організаційно-управлінські	Витрати на інформаційну діяльність, %
	Частка нової продукції в загальному обсязі продажів, %
	Рівень механізації управлінських робіт, %
	Коефіцієнт оперативності роботи апарату управління

Таблиця 3

Особливості формування заходів, спрямованих на зростання продуктивності, з урахуванням фаз життєвого циклу підприємства

Фаза життєвого циклу	Основна мета	Завдання програми
Становлення	Вживання в умовах конкурентної боротьби	Маркетингові дослідження ринку. Підбір персоналу та підвищення його кваліфікації. Реалізація техніко-технологічних нововведень.
Зріст	Збільшення обсягу виручки і зростання прибутку	Збільшення доданої вартості через підвищення прибутковості. Інтенсифікація використання всіх видів ресурсів.
Зрілість	Підтримка прийнятних обсягів продажів, скорочення витрат	Скорочення операційних витрат. Пошук напрямів інноваційного розвитку. Розроблення мотиваційних програм.
Спад	Уникнення банкрутства	Жорсткий контроль над витратами. Інтенсифікація інноваційної активності. Вивільнення зайвого персоналу.

ходів, що передбачають найрізноманітніші способи і системи управління різними аспектами діяльності підприємства (див. табл. 3).

Конкурентний потенціал підприємства містить у собі такі потенціали, як техніко-технологічний, кадровий та організаційно-управлінський. Довгострокове підвищення продуктивності праці забезпечується за оптимізації обсягу продажів і співвідношення витрат між зазначеними структурними елементами.

Підвищення продуктивності праці у довгостроковій перспективі вимагає значного обсягу фінансових ресурсів, які можуть бути як зовнішнього, так і внутрішнього походження. При цьому важливим стратегічним аспектом є оптимальний розподіл коштів, призначених для перспективного підвищення продуктивності.

Вкладення у складові елементи конкурентного потенціалу припускають наведені нижче витрати.

У техніко-технологічний потенціал:

- на придбання нових технологій;
- на дослідження і розроблення нової продукції і методів її виробництва, нових виробничих процесів;
- на модернізацію і придбання нових машин і устаткування.

У кадровий потенціал:

- на професійні та інноваційні програми навчання;
- на матеріальне і моральне стимулювання працівників;
- на оздоровчі та культурно-розвиваючі заходи.

В організаційно-управлінський потенціал:

- на проведення маркетингових досліджень;

– на розвиток зовнішніх інноваційних комунікацій;

– на підвищення якості менеджменту.

Завдання оптимізації вкладень у довгострокове підвищення продуктивності праці складається з таких етапів, як:

1) визначення величини фонду нагромадження;

2) прийняття рішення про необхідність залучення позикових коштів;

3) розподіл грошових коштів за складовими елементами конкурентного потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Увесь процес управління сукупною продуктивністю спрямований на зміну рівня її оціночних показників і розглядається як реалізація таких функцій, як оцінка – планування – організація – мотивація – контроль.

Для досягнення поставленої мети управління продуктивністю праці повинна бути побудована чітка організаційна структура управління процесом, яка адаптована до звичайної структури управління підприємством шляхом закріплення відповідних функцій за управлінськими ланками – маркетинговою службою, фінансово-економічною службою, службою управління персоналом, службою підготовки виробництва, відділом постачання. Контролюючою ланкою цього процесу повинен бути перший керівник підприємства, який несе повну відповідальність за результати.

Сукупність розроблених підходів дала змогу вирішити наукову проблему забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі підвищення продуктивності праці, яка має важливе значення для ефективного функціонування промисловості – базової галузі економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія / О.І. Драган. – К.: ДАКККІМ, 2006. – 160 с.
2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
3. Тарануха Ю.В. Конкуренция и конкурентоспособность: монография / Ю.В. Тарануха. – М. : «Русайнс», 2015. – 336 с.
4. Скрипниченко М.І. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні (Монографія) // Інститут економічного прогнозування / М.І. Скрипниченко, В.М. Геєць. Т.І. Приходько. – Харків: Форт, 2003. – 437 с.
5. Янговий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення / О.Г. Янговий. – Одеса: Атлант. 2013. – 470 с.
6. Мірошніченко І. Вплив продуктивності праці на соціально-економічний розвиток підприємств різних типів виробництва / Економіка. – № 9 (100). – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/20890/07-Miroshnychenko.pdf?sequence=1>.

7. Нижник М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : монографія / В.М. Нижник, О.А. Харун. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 210 с.

8. Поторичин В.Д. Управление производством и производительность труда, современная теория и методика измерения. Монография / В.Д. Поторичин, В.Н. Немцев. – Магнитогорск: МГТУ, 2003 – 126 с.

9. Сербиновский Б.Ю. Мониторинг производительности труда / Б.Ю. Сербиновский. Е.В. Рудик. – Новочеркасск: Лик, 2010. – 260 с.

УДК 339.13

Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів

Шаповалова І.В.

асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена виявленню, зіставленню та узгодженню поглядів науковців на сутність конкурентних переваг. Проаналізовано еволюційні трансформації змістових складників терміна «конкурентні переваги» та систематизовані теоретичні підходи до визначення джерел формування конкурентних переваг.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, джерела формування конкурентних переваг, підходи до визначення конкурентних переваг.

Шаповалова И.В. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ТРАКТОВКИ ТЕРМИНОВ

Статья посвящена выявлению, сопоставлению и согласованию взглядов на сущность конкурентных преимуществ. Проанализированы эволюционные трансформации содержательных составляющих термина «конкурентные преимущества» и систематизированы теоретические подходы к определению источников формирования конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, источники формирования конкурентных преимуществ, подходы к определению конкурентных преимуществ.

Shapovalova I.V. COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE: A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE TERMS' INTERPRETATION

The article is devoted to identifying, comparing and agreeing views on the competitive advantages essence. The evolutionary transformations of the content components of the competitive advantages term are analyzed and theoretical approaches to determining the sources of formation of competitive advantages are systematized.

Key words: competition, competitive advantages, sources of competitive advantages formation, approaches to the definition of competitive advantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки характеризується динамічними змінами у зовнішньому середовищі, зміною вимог споживачів до характеристик товарів та послуг і посиленням конкурентної боротьби, що зумовлює необхідність пошуку джерел формування конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення сутності, формування та реалізації конкурентних переваг висвітлюється у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, М. Портер, Ж.Ж. Ламбен, Г.Л. Азоєв, Д.О. Барабась, М.І. Книш, Р.А. Фатхутдінов, З.Є. Шершньова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у літературі з проблеми, що досліджується, відсутній єдиний погляд на сутність та джерела формування і реалізації конкурентних переваг.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою статті є виявлення, зістав-

лення та узгодження поглядів науковців на сутність та джерела формування конкурентних переваг і відображення власного погляду на сутність цієї категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюційний розвиток змістовних складників терміна «конкурентні переваги» багато в чому відповідає еволюційним етапам поглядів на сутність категорії «конкуренція».

Аналіз літератури із зазначеної проблематики дав змогу виявити значні розбіжності у поглядах науковців до визначення сутності конкурентних переваг, які знайшли відображення як у часових проміжках, так і в сутнісних особливостях трактувань.

Представникам класичної школи А. Сміту [1] та Д. Рікардо [2] належить авторство теорії абсолютних та відносних конкурентних переваг, в основі якої є витрати конкретного виробника.

Згідно з поглядом А. Маршалла «головною конкурентною перевагою підприємства є значний масштаб виробництва та зниження на цій основі витрат» [3].

Е. Хекшер та Б. Олін на початку ХХ сторіччя запропонували теорію відповідності факторів виробництва, згідно з якою як конкурентні переваги варто розглядати надлишки того чи іншого ресурсу.

А. Алчинян, [4]. Т. Егертсон [5] у середині ХХ сторіччя характеризували конкурентні переваги як «виняткові властивості, якими наділений господарюючий суб'єкт порівняно з іншими». Цей погляд був доповнений І. Кірцнером та полягає у виділенні такої особливої властивості, як підприємницькі здібності [6].

Подальший розвиток ідеї І. Кірцнера отримали у наукових працях П. Друкера [7] та Ф. Хайєка, які зауважували, що «основа конкурентної переваги полягає у людському факторі, оскільки більш конкурентоспроможним підприємство може стати лише за наявності у його штаті ефективних керівників» [8].

М. Портер [9] та Ж.Ж. Ламбен [10] в основі конкурентних переваг вбачали більш ефективне використання ресурсів, а П. Хейне доповнив, що ці ресурси повинні бути рідкісними.

Ж. Вальтер [11] пропонує вважати, що конкурентні переваги полягають в інтелектуальному потенціалі підприємства.

Варто відзначити трансформацію поглядів науковців на початку ХХІ сторіччя. Х. Траболт зауважує, що головною конкурентною перевагою варто вважати знання, а Д. Мур доповнює, що знання повинні постійно розвиватися. А. Бранденбургер зазначає, що конкурентна перевага визначається ступенем конкурентності [12].

А. Ойхер під конкурентними перевагами пропонує розуміти спроможність господарюючих суб'єктів, що конкурують між собою, забезпечувати більш вигідні умови придбання ресурсів та їх ефективного використання [12].

Вважаємо за доцільне трансформацію поглядів науковців відобразити у таблиці 1.

Центральне місце в конкурентній теорії поряд із категоріями «конкуренція» та «конкурентоспроможність» займає категорія «конкурентна перевага». Але, незважаючи на це, в літературі відсутній єдиний погляд на сутність цієї категорії. Аналіз наявних поглядів свідчить про значні розбіжності у трактуванні (таблиця 2).

З метою більш глибокого розуміння доцільно розглянути особливості поглядів авторів, що дасть можливість виокремити та згрупувати їх за відповідними теоретичними підходами.

Таблиця 1

Еволюційні трансформації змістових складників терміна «конкурентні переваги»

Змістові складники терміна «конкурентні переваги»	Автори												
	А. Сміт	Д. Рікардо, Д. Мілль	А. Маршалл	Е. Хекшер, Б. Олін	А. Алчинян, Г. Демсец, Т. Егертсон	І.Кірцнер	П. Друкер, Ф. Хайєк	М. Портер, Ж.Ламбен	Ж. Вальтер	К. Траболт	Д. Мур	А. Брандер бургер	А. Ойхер
Витрати	+	+	+										
Масштаб виробництва			+										
Фактори виробництва				+									
Вимоги конкурентного середовища					+								
Підприємницькі здібності						+							
Людський фактор							+						
Ефективність використання ресурсів								+					+
Інтелектуальний потенціал									+	+	+		
Ступінь конкурентності												+	+
Часовий проміжок	18 ст.	19 ст.		20 ст.				21 ст.					
				початок	середина		кінець						

Джерело: [1–12]

Таблиця 2

Визначення авторами сутності категорії «конкурентна перевага»

№ п/п	Визначення	Автор
1	Конкурентні переваги – це сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства у конкуренції, продуктивність використання ресурсів тощо [9]	М. Портер
2	Конкурентна перевага – це особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Така перевага визначається порівнянням із найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами [10]	Ж.-Ж. Ламбен
3	Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу). Конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей, це – факт, який фіксується в результаті реальних та беззаперечних уподобань покупців [13]	Г.Л. Азоєв
4	Конкурентна перевага – певна ексклюзивну цінність, властива системі, яка надає їй перевагу над конкурентами [14, с. 200]	Р.А. Фатхутдінов
5	Конкурентні переваги — це характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. Ці характеристики (атрибути) можуть бути найрізноманітнішими і стосуються як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, що супроводжують базову, а також форм виробництва, збуту або продажів [15]	В.Д. Немцов
6	Конкурентні переваги – такі характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство доходами, що перевищують середньогалузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів [16]	Н.П. Теслюк
7	Характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами [17, с. 50]	А.В. Войчак, Р.П. Камишніков
8	Фірма має конкурентну перевагу, коли вона краще за своїх суперників переборює сили конкуренції та виконує роботу із залучення покупців [18]	М. Книш
9	Під конкурентною перевагою варто розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання у довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [19]	Ю.Б. Іванов
10	Конкурентними перевагами є ті активи і сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дають йому змогу перемагати у конкурентній боротьбі [20, с. 77]	С.П. Гаврилюк
11	Сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності, безпосереднє послаблення конкурентів і вплив на зміну ринкового середовища [21, с. 33]	О. Зозульов
12	Конкурентні переваги – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми видів ресурсів, які поділяють на зовнішні (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішні (засновані на перевагах фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів) [22]	І.З. Должанський та Т.О. Загорна
13	Конкурентні переваги у сфері виробництва – це здатність підприємства зміцнювати конкурентну позицію, пристосовувати види діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику відносин із конкурентами, швидко реагувати на зміни у конкурентному середовищі діяльності. Іншими словами, конкурентні переваги підприємства полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [23, с. 92]	П.С. Смоленюк

14	Конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами [24, с.53].	А.О. Левицька
15	Конкурентна перевага є концентрованим проявом переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства. Іншими словами, конкурентні переваги фірми полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [25]	Д.О. Барабась
16	Конкурентна перевага – це рівень компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спроможності, а також його окремих складників – технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [26]	З.Е. Шершньова
17	Конкурентна перевага – ступінь відмінності від конкурента як внутрішнього (за рахунок перевершення конкурента в управлінському, організаційному, виробничому, фінансовому, маркетинговому та інформаційному аспектах), так і зовнішнього походження, спрямований на забезпечення стійкої конкурентної позиції на довготривалій період	Авторський підхід

М. Портер пропонує вважати конкурентні переваги джерелом перемоги або поразки у конкурентній боротьбі, акцентуючи увагу на ресурсному аспекті формування конкурентної переваги [9]. Згідно з ресурсним підходом Ж.Ж. Ламбен визначає сутність конкурентної переваги. Погляд цього автора є ґрунтовним, свідчить про відповідні джерела конкурентної переваги, однак виключає те, що конкурентною перевагою можуть бути і ключові компетенції компанії. Погоджуючись із зарубіжними авторами, Г.Л. Азоєв визначає відповідні сфери діяльності підприємства та економічні показники виміру конкурентної переваги, що є досить логічним і послідовним. Крім того, позитивною є пропозиція автора асоціювати конкурентну перевагу з фактом визнання її споживачем.

Спільність поглядів цих авторів та А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна, Е. Макдонелла, І. Ансоффа, П.Г. Клівця, а також відповідні акценти, зазначені авторами у визначенні сутності конкурентної переваги, дають змогу виділити ресурсно-витратний підхід, сутність якого полягає в тому, що основним джерелом конкурентної переваги є наявність факторів та ресурсів виробництва.

Відмінним від попереднього підходу варто вважати якісний, прихильники якого вважають джерелом конкурентної переваги постійне підвищення якості товарів та послуг. Цієї ідеї притримуються Л.С. Шевченко, І.П. Отенко, Є.О. Полтавська, В. Сіт-

ниченко, О.Л. Шевченко, В.А. Лапідус, Т.Н. Ахмадалієв. Цей підхід має право на існування, але поряд із позитивними моментами, такими як отримання споживачами товарів із покращеними характеристиками, поза увагою авторів залишаються інші сучасні джерела формування конкурентних переваг підприємства.

Заслуговують на увагу погляди авторів, які доцільно віднести до адаптивно-інноваційного підходу. Акцент цих досліджень зроблений на гнучкості та інноваційних ідеях, що є, на думку авторів, сучасним джерелом стійких конкурентних переваг. Цьому підходу відповідають дослідження М.М. Лепа, С. Попова, А.П. Челенкова, Г.Р. Кремева, В. Бурр, В.А. Василенко.

Визнання джерелом конкурентної переваги ексклюзивної цінності товару, способу виробництва, продажу, ексклюзивної цінності торгової марки дає змогу виокремити ціннісно-компетентісний підхід, що виник як відповідь на вимоги часу до високої компетентності підприємства у різних сферах діяльності. Цієї думки притримуються такі автори, як Р.А. Фатхутдінов, А.В. Шегда, В. Баранчєєв, Д.О. Барабась, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, З.Є. Шершньова Р.А. Фатхутдінов.

Аналіз сутності категорії «конкурентна перевага» свідчить про значні розбіжності у розумінні, що дає змогу групувати погляди науковців у відповідні наукові напрями, які відображені у таблиці 3.

Таблиця 3

Систематизація теоретичних підходів до визначення джерел формування конкурентних переваг

Назва підходу	Ринкові вимоги	Основні джерела конкурентних переваг	Представники підходу
Ресурсно-витратний	Товари за помірними цінами	Наявність факторів (ресурсів) виробництва та ефективність їх використання	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Ж. Ламбен, Е. Хекшер, Б. Олін, М. Портер, Е. Макдонелл, І. Ансофф, Г.Л. Азоєв, П.Г. Клівець
Якісний	Покращені якісні характеристики	Постійне підвищення якості продукції, товарів, послуг	Л.С. Шевченко, І.П. Отенко, Є.О. Полтавська, В. Сітниченко, О.Л. Шевченко, В.А. Лапідус, Т.Н. Ахмадалієв
Адаптивно-інноваційний	Постійні зміни вимог споживачів потребують оригінальності та неповторності товарів	Гнучкість, адаптивність, інновації	М.М. Лепа, С. Попов, А.П. Челенков, Г.Р. Кремев, В. Бурр, В.А. Василенко
Ціннісно-компетентнісний	Висока компетентність підприємства у будь-якій сфері діяльності	Ексклюзивна цінність товару, способу виробництва, продажу, ексклюзивна цінність торгової марки	Р.А. Фатхутдінов, А.В. Шегда, В. Баранчєєв, Д.О. Барабась, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, З.Є. Шершньова

Джерело: [1,2,9,10,13–15,23,24–27]

Наведені підходи не виключають, а лише доповнюють один одного, відповідають певним вимогам часу та часовим проміжкам, однак вважаємо за доцільне доповнити їх перелік інтеграційним підходом, сутність якого полягає у поєднанні та гармонізації джерел конкурентних переваг, результатом чого повинна стати система конкурентних переваг, що спрямована на забезпечення стійких конкурентних позицій та перемогу у конкурентній боротьбі.

Висновки з цього дослідження. У результаті проведення ретроспективного аналізу трактування терміну «конкурентні переваги» запропонована модель еволюції змістовних складників цього поняття, що базується на узгодженні відповідних часових проміжків,

змістовних компонентів поняття «конкурентна перевага» та переважних акцентів відповідних науковців.

Аналіз сутності конкурентних переваг дав змогу виявити значні розбіжності у трактуванні цієї категорії авторами, що пов'язано з розумінням джерела конкурентної переваги. Виявлено декілька підходів, таких як ресурсно-витратний, якісний, адаптивно-інноваційний та ціннісно-компетентнісний, та доповнено цей перелік інтеграційним підходом, який дає змогу диверсифікувати джерела конкурентних переваг, що сприяє формуванню системи конкурентних переваг сучасного підприємства та забезпечує його стійкі конкурентні позиції.

ЛІТЕРАТУРА:

- Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001.
- Рікардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. Т. 2 / Д. Рикардо // Антология экономической классики. – М. : Эконом, 1993.
- Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х томах. Т. 1. / Альфред Маршалл; Ред. О.Г. Радынова – М.: Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1999. – 496 с.
- Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория Электронный ресурс. / А. Алчиан // Электронный журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/data/985/692/1219/section3_istoki.pdf.
- Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М.Я. Каждана ; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. – М.: Дело ЛТД, 2001. – 408 с.
- Кирцнер Израэл М. Конкуренция и предпринимательство / М. Израэл Кирцнер / Перевод с англ. докт. экон. наук А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 239 с.

7. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / пер.с англ.. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
8. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Август фон Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с
9. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
10. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Перев. с англ. под ред. В.В. Колганова. – СПб.: Питер. – 2004. – 800 с
11. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий поход // Проект Российско-Европейского центра Экономической политики (РКЦЭП). – М., 2005. – 52 с.
12. Данилов И.А., Волкова Е.В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными учеными / Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 3(184). – С. 132.
13. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – 2-е изд. – М.: Типография «Новости», 2010. – 256 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
15. Немцов В.Д. Стратегичний менеджмент: [навч. посібн.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 539 с.
16. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17–20.
17. Войчак А. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. Войчак, Р. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
18. Кныш М. Конкурентные стратегии : учеб. пособ. / М. Кныш. – СПб., 2000. – 284 с.
19. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Монография – Х.: ХГЕУ, 1997. – 246 с.
20. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств / С.П. Гаврилюк // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2001. – № 4. – С. 76–80.
21. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
22. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
23. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 91–97.
24. Левицька А.О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування / Левицька А.О. // Вісник Хмельницького національного університету – 2012. – № 4, Т. 1.– С. 51–54.
25. Барабась Д.О. Управління конкурентними перевагами підприємства (на прикладі підприємств швейної галузі). Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Київ, 2003. – 226 арк. – Бібліогр.: арк. 186–201. – На правах рукопису.
26. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З.Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с
27. Липидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. университет управления; Национальный фонд подготовки кадров. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 432 с.

УДК 339.138

Особливості формування контенту для соціальної мережі «ВКонтакте»

Шишко В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та маркетингу
Гродненського державного університету імені Янки Купали

Костюшка Е.Т.

магістрант
Гродненського державного університету імені Янки Купали

У статті розглядається питання формування контенту в соціальній мережі «ВКонтакте». Проаналізовано ключові компоненти ефективного повідомлення, такі як текст, зображення, посилання, відео- та аудіозаписи, хештеги, документи, опитування, карти, смайли. Розглянуто вимоги до кожного з елементів запису на прикладі соціальної мережі «ВКонтакте».

Ключові слова: маркетингова діяльність, соціальні мережі, інтернет-просування, контент.

Шишко В.І., Костюшко Е.Т. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТЕНТА ДЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ «ВКОНТАКТЕ»

В статье рассматривается вопрос формирования контента в социальной сети «ВКонтакте». Проанализированы ключевые компоненты эффективного сообщения, такие как текст, изображение, ссылки, видео- и аудиозаписи, хэштеги, документы, опросы, карты, смайлы. Рассмотрены требования к каждому из элементов записи на примере социальной сети «ВКонтакте».

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, социальные сети, интернет-продвижение, контент.

Shyshko V.I., Kostiushko E.T. PECULIARITIES OF FORMING THE CONTENT FOR THE SOCIAL NETWORK "VKontakte"

The article considers the question of content formation in the social network "VKontakte". The key components of an effective message are analyzed: text, image, links, video and audio recordings, hashtags, documents, polls, maps, smiles. The requirements for each of the elements of the record are considered on the example of the social network "VKontakte".

Key words: marketing activity, social networks, Internet promotion, content.

Постановка проблемы в общем виде.

При продвижении в социальных медиа важную роль играет создание контента в сообществах бренда. Существуют разные виды контента (рекламный, полезный, пользовательский, развлекательный), однако есть универсальные требования к каждому из элементов, которых желательно придерживаться для поддержания интереса к группе, формирования положительного имиджа бренда, а также повышения экономического эффекта от использования социальных сетей в коммуникативной политике организации.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие проблемы маркетинга и маркетинговых коммуникаций раскрыты в трудах Ф. Котлера, Г. Армстронга, Дж. Бернета, П. Гембла, А. Дейана, И.К. Беляевского, В.П. Бузина, В.В. Кулибанова, Г.Г. Почепцова, А.А. Романова и др. Однако, несмотря на акту-

альность темы интернет-маркетинга в целом и продвижения в социальных сетях в частности, это направление относится к числу наиболее современных и динамично развивающихся инструментов маркетинга, чем объясняется его недостаточная изученность и отсутствие систематизированных требований к компонентам сообщений в социальных сетях.

Формулирование целей статьи. К основным компонентам записи в сообществе относятся текст, изображение, ссылки, видео- и аудиозаписи, хэштеги, документы, опросы, карты, смайлы. Целью исследования является разработка требований к каждому из вышеупомянутых элементов контента.

Изложение основного материала исследования. Элементы записи в социальной сети (схема 1) могут комбинироваться по-разному в зависимости от целей и специфики публикации: текст + изображение, изображение +

видеозапись + ссылка, текст + изображение + аудиозапись, текст + хэштег + ссылка + изображение и др. Рассмотрим более подробно требования к каждому из элементов на примере социальной сети «ВКонтакте».

1. Тексты.

Одним из наиболее важных элементов коммуникации с целевой аудиторией в социальных сетях является вербальная составляющая записи. Правильно составленный текст позволяет привлечь и удержать подписчиков в сообществе, повысить узнаваемость бренда и лояльность клиентов, создать положительный имидж компании и наладить обратную связь с целевой аудиторией.

Создавая текст, необходимо учитывать цели, ради которых аудитория посещает социальные сети. В первую очередь к ним относятся общение, развлечение и отдых. Следовательно, запись должна быть полезной или интересной для пользователей, текст – понятным и доступным, а стиль – живым, ярким, экспрессивным, лишенным штампов и канцеляризмов. Достичь этого можно с помощью простых емких фраз, отсутствия

ненужных обобщений (всем известно, ни для кого не секрет) и большого количества прилагательных (восхитительный, потрясающий, качественный).

Следует осторожно использовать метафоры, поскольку не во всех случаях они являются уместными. Также желательно минимизировать использование заимствованных слов, которые не стали еще общеизвестными («вейп», «коворкинг») и могут быть непонятны большинству подписчиков. В противном случае аудитории придется постоянно перепроверять значение тех или иных фраз, что, вероятнее всего, негативно отразится на популярности сообщества.

Заголовок должен привлекать внимание и быть интригующим. Чтобы достичь подобного результата, можно использовать в заголовке интересные цифры и факты, статические данные, вопросы в адрес аудитории. Вопросы – не только эффективный способ найти общий язык с аудиторией, но и инструмент увеличения активности в комментариях.

Текст должен стимулировать интерес подписчиков к бренду, заставляя не только

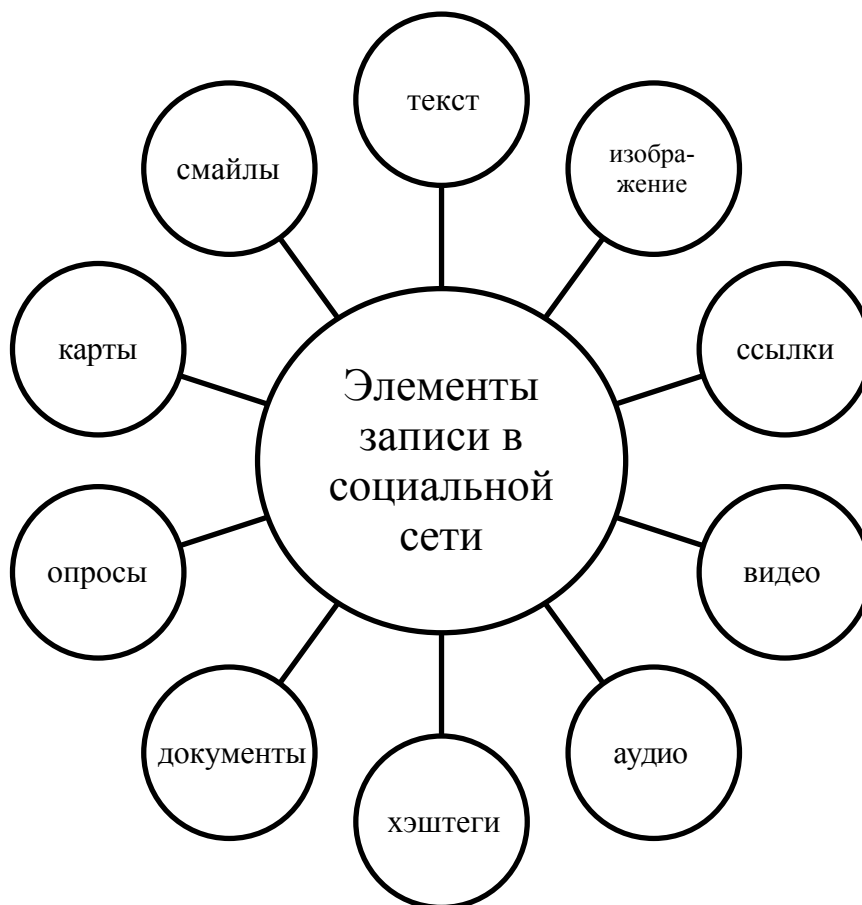


Схема 1. Компоненты записи в социальной сети

Источник: собственная разработка авторов

читать записи полностью и заходить в группу, но и пользоваться продвигаемыми услугами. Этому способствует прямой призыв к действию, подразумевающий использование глаголов повелительного наклонения: «прочитайте эту статью, чтобы узнать...», «ниже читайте о том, что...», «делитесь своими мнениями в комментариях» и т. д.

Текст должен быть адаптирован к целевой аудитории. Например, при рекламировании курсов английского языка для детей и взрослых стиль и способ подачи будут отличаться. Так, в первом случае текст будет направлен на родителей, которые заботятся о будущем своих детей, во втором – на взрослых людей, заинтересованных в самореализации или продвижении по карьерной лестнице.

Важно следить за новостями, чтобы вовремя публиковать актуальный контент на самые обсуждаемые темы, при этом необходимо использовать только проверенные, достоверные факты [2].

В качестве текстового контента в сообществе могут использоваться публикации полезных советов, связанных с организацией, новости компании, анонсы мероприятий, интервью с руководством, подборки ответов на часто задаваемые вопросы, подборки отраслевых новостей, анекдотов, демотиваторов, мемов. Чтобы заинтересовать и удержать пользователей, можно рекомендовать полезные книги и сайты, поздравлять подписчиков с малоизвестными праздниками (день системного администратора, день русского языка и др.), предлагать нестандартные способы использования продукта, попросить подписчиков предложить темы для публикаций и др.

Чтобы создать не только полезную и интересную, но и легко воспринимаемую запись, а также мотивировать пользователя к прочтению текста полностью, необходимо форматировать текст: разбивать на небольшие логические блоки – абзацы, оставляя пробелы между строками, добавлять маркированные списки, при необходимости нумеровать пункты. Заголовок, описание предложения, выгоды и ссылка должны быть разделены пробелом, заголовок при этом обязательно занимать не более одной строки.

Оптимальным размером записи для «ВКонтакте» считается текст до 300 символов. Это делает пост удобным для восприятия и не оттолкнет посетителей сообщества, к тому же чем короче сообщение, тем легче его прочесть и тем оно эффективнее. Если все же необходимо использовать текст большего

объема, то всю наиболее важную информацию следует разместить в пределах 280 знаков, поскольку при превышении этого числа символов появится ссылка «Показать полностью».

К числу важных критериев хорошего текста относятся грамотность, последовательность и логичность. Разного рода ошибки отвлекают от содержания, вызывают недоверие к автору текста, что может отразиться и на восприятии бренда и снизить доверие к компании. Кроме того, пользователи, заметившие ошибки в записях, могут больше не вернуться в сообщество.

2. Смайлы.

Оживить текст и привлечь к нему, а также акцентировать внимание пользователей на том или ином факте можно с помощью смайлов, однако не следует использовать их в слишком большом количестве, поскольку запись станет слишком пестрой или даже нелепой, будет восприниматься как навязчивая реклама. Например, записи с большими буквами в заголовке и смайликами в начале каждой строки в «ВКонтакте» используются довольно часто, а поэтому не выделяют сообщение в новостной ленте. Лучше в одной записи ограничиться 2–3 видами символов, а не использовать десятки тематических смайлов. При этом вместо не связанных по тематике изображений цветов лучше выбирать те символы, которые позволяют структурировать сообщение, например, маркеры в виде галочек.

3. Ссылки.

Дополнением текста могут стать контакты, включающие не только адрес и номер телефона, но и ссылки на официальный сайт или блог организации, аккаунты в других социальных сетях, интересные статьи, связанные со сферой деятельности компании, новости в электронных СМИ, касающиеся компании или продуктов/услуг. При этом ссылку для перехода лучше разместить не только в конце поста, но и под прикрепленным изображением.

4. Хэштеги.

Важным инструментом интернет-маркетинга являются хэштеги, правильное использование которых увеличивает охват аудитории и трафик, позволяет выявить аудиторию с определенными интересами, привлечь целевую аудиторию и исследовать рынок. Кроме того, хэштеги упорядочивают информацию в группах, упрощают поиск нужной информации среди множества записей, а также

привлекают внимание к бренду и повышают его узнаваемость, делают сообщение более заметным.

Хэштег – это «ключевое слово или фраза» [3], «метка, которая используется для распределения сообщений по темам в социальных сетях и блогах» [4], маркирует записи и позволяет пользователям найти информацию. Хэштеги используются в таких социальных сетях, как Twitter, Facebook, ВКонтакте, Instagram, Pinterest, Google+, Vimeo, Flickr, Tumblr.

При использовании правильно подобранных хэштегов запись становится доступной пользователям с интересами, близкими к тематике сообщества, даже если аудитория не подписана на обновления группы. Это означает, что аудитория группы не ограничена имеющимися подписчиками, так как контент могут найти все пользователи, которые интересуются этой темой.

Хэштеги, в которых используются ключевые слова, выделяют главную мысль сообщения, группируют информацию по темам, обеспечивают быстрый поиск по конкретным темам и, как следствие, повышают посещаемость страниц.

Внешне хэштеги выглядят как слово или несколько слов, написанные латиницей или кириллицей вне зависимости от регистра, перед которыми стоит символ #, превращающий текст в ссылку (например, #ГрГУ, #университет, #услуги). Нажатие на эту ссылку позволяет просмотреть все записи, помеченные этим хэштегом. При этом слово, которое используется в качестве хэштега, должно следовать за решеткой без пробела, а хэштеги должны быть разделены пробелом. Если в качестве хэштега используется фраза, то слова в ней должны быть написаны без пробелов, вместо которых можно использовать регистр (#услугиГрГУ) или нижнее подчеркивание (#языковые_курсы). В качестве хэштега нельзя использовать цифры и символы, однако цифры могут включаться в хэштеги с текстовым содержанием.

Популярность использования хэштегов объясняется удобством для пользователей. Так, «ВКонтакте» хэштеги служат для сортировки сообщений на стене по рубрикам, что избавляет посетителей групп от необходимости перелистывать стену сообщества, чтобы найти интересующую информацию. Для этого необходимо из простых и релевантных (соответствующих поисковому запросу по содержанию) слов создать уникальный хэштег для рубрики и пометить нужные сообщения.

Расположение хэштегов в тексте не является фиксированным: они могут стоять в начале, внутри или в конце сообщения, однако для «ВКонтакте» удобнее использовать хэштеги в конце записи, потому что при таком расположении они не отвлекают от основного сообщения. При этом следует отдавать предпочтение кратким, состоящим не более чем из 10–15 символов и отражающим суть сообщения хэштегам. Не следует использовать общие слова, поскольку они имеют большую популярность и, вероятнее всего, запись потеряется в общем потоке информационного канала. Важно ограничивать число хэштегов под одной записью, поскольку публикации, перегруженные хэштегами или содержащие громоздкие теги, вызывают раздражение у пользователей. Так, в Twitter количество хэштегов не должно превышать 2–3 на одну запись, а в Instagram и ВКонтакте следует использовать до 5 [3]. Нужно учитывать и то, что при использовании более 10 хэштегов запись не отображается в поиске.

Для повышения читаемости записей можно использовать контентные, трендовые и брендовые хэштеги [3].

Контентные хэштеги полезны в начале работы с хэштегами и подразумевают выбор брендовых слов, то есть названия компании, продукта или услуги (#ГрГУ, #Янки). Использование такого вида хэштегов позволяет сделать бренд узнаваемым среди потенциальных клиентов, ранее не сталкивавшихся с ним.

Трендовые хэштеги подразумевают использование хэштегов, которые уже стали популярными среди миллионов пользователей и попали в список «трендовых». Например, к ним можно отнести слова, имеющие привязку к празднику или важному событию (#Halloween). Однако использование подобных тегов эффективно лишь в том случае, когда публикация информативна, забавна или является «вирусной», пользователи будут делиться ею, а это значительно расширит охват аудитории. Если же запись не связана с темой обсуждения, то, скорее всего, она не будет замечена в потоке сообщений, а значит, использование трендовых хэштегов не будет целесообразным.

Чтобы публикация не терялась среди сотен других постов с тем же хэштегом, следует создать уникальные брендовые хэштеги, которые будут выделять сообщение среди многих других. Эффективным брендовым хэштегом

можно считать тот, который ассоциируется только с одной компанией, является уникальным и запоминающимся. Он должен состоять из короткой фразы или слогана. Важно, чтобы у пользователей был убедительный стимул для использования брендовых хэштегов (к примеру, предоставление скидки).

Следует учитывать, что в поиске записи по хэштегу ранжируются по популярности или хронологии, поэтому одинаковые хэштеги под всеми записями следует использовать лишь в том случае, когда выбрана узкая тематика. В противном случае потенциальная аудитория будет значительно сужена.

5. Изображения.

Нельзя недооценивать и использование изображений в записях социальных сетей. Так, например, по данным сервиса «Buffer» «твиты с картинками получают на 150% больше ретвитов, чем обычные текстовые посты» [5].

Изображения должны вызывать позитивные эмоции, могут быть смешными, при этом необязательно, чтобы все они напрямую были связаны с организацией и ее товарами/услугами. Достаточно, чтобы такое изображение было брендированным, то есть содержало логотип, цвета бренда или иные брендовые элементы.

С помощью изображений можно рассказать о текущем состоянии и об истории организации. Например, в первом случае можно опубликовать фотоотчет о рабочем дне сотрудника, фото продукта в процессе сборки или производства, фотографии наград и сертификатов, создать фотоколлаж, а во втором – разместить фотографию старого логотипа, первого продукта или здания, в котором раньше размещалась компания.

Можно также публиковать в сообществе фотографии подписчиков, связанные с тематикой сообщества, компанией или продуктом. Такие изображения можно найти по соответствующим хэштегам. Можно провести среди участников сообщества конкурс фотографий, однако в этом случае тематика фотографий должна быть связана с организацией и ее услугами.

Привлечь внимание аудитории способна инфографика. Можно анонсировать чужую инфографику или создавать собственную, касающуюся не только организации, но и актуальных для подписчиков тем. Для привлечения аудитории можно обыгрывать популярные мемы, делать скриншоты смешных диалогов в чате или почте.

При публикации фотографий и картинок в социальных медиа важно учитывать размер изображения. Максимальный размер изображения для поста «ВКонтакте» – 1000x700 пикселей, однако оптимальным размером является 700x500 пикселей. Изображения других размеров сохраняют пропорции, однако будут отображаться с потерей качества. При этом следует учитывать, что другие изображения «ВКонтакте» требуют иных размеров. Так, аватар в сообществе должен быть 200x300 пикселей (200x500 пикселей), аватар на личной странице – 200x500, а новостное изображение баннера в сообществе – 510x271 пикселей [6]. Картинки и фотографии других размеров сохраняют пропорции, однако потеряют качество при загрузке (автоматически будут растягиваться или сжиматься). Если на изображении есть текст, желательно переместить его в центр, чтобы при отображении на разных устройствах ничего не обрезалось. Если необходимо прикрепить к записи несколько изображений, не следует смешивать вертикальные и горизонтальные картинки.

6. Аудиозаписи.

Аудиозаписи, как и прочие элементы поста в сообществе, должны использоваться с определенной целью. Например, при публикации полезного обучающего контента можно использовать подборки аудиокниг (саморазвитие, изучение иностранных языков, лекции по определенной теме и т. д.). Можно использовать аудиальный контент и для размещения музыкальных подборок в развлекательных записях, однако с лета 2017 года в прослушивании музыки «ВКонтакте» появятся платные элементы: пользователи будут иметь возможность прослушивать аудиозаписи бесплатно с рекламой или должны будут оформить платную подписку. В связи с этим неизвестно, будут ли популярны публикации с аудиофайлами в дальнейшем.

7. Видеозаписи.

Видеоконтент выгодно отличается от привычного тексто-графического контента, поскольку видео – «наиболее приближенный к реальности, «живой» тип контента» [7]. В зависимости от тематики сообщества и целей публикации записи можно использовать такие виды видеоконтента, как обучающее видео (лекции, инструкции, уроки, «лайфхаки», рецепты), обзор продуктов компании и сравнение их с конкурентными товарами/услугами, видеодневник (отчеты о

выставках, спецпроектах), видеоотзывы клиентов и интервью с сотрудниками [8].

Видео необходимо оптимизировать для того, чтобы оно имело высокие позиции в поисковых системах, в частности, название должно содержать ключевые слова.

8. Документы.

Опция «Документ» позволяет прикреплять к записям сообщества документы форматов pdf, doc, ppt, png, gif, jpg, psd и др. Этот инструмент можно использовать при размещении полезного контента: электронных книг, обучающей литературы, презентаций. Кроме того в качестве документа можно прикрепить прейскурант, анкету для заполнения, шаблон заявления и др.

9. Карта.

Опция «Карта» позволяет наглядно продемонстрировать аудитории местоположение чего-либо. Эта опция необходима в том случае, если объект изменил местоположение либо расположен в отдаленной части города, малоизвестной большинству пользователей, а также в случае изменения названия улицы. Прикрепление карты в подобных ситуациях экономит время подписчиков.

10. Опросы.

Эффективной формой стимулирования активности подписчиков является проведение опросов на различные темы, поскольку опросы привлекают больше внимания, чем обычные записи. Опросы следует использовать, если необходимо узнать мнение о чем-либо, а также повысить активность пользователей в сообществе. Чтобы создать эффективный опрос, следует ориентироваться на интересы и возраст аудитории, с учетом этого сформулировать вопрос и предложить интересные варианты ответа. Каждый участник сообщества среди вариантов должен найти подходящий ему ответ, поэтому желательно, чтобы один из вариантов был открытым (например, «другое») и давал возможность высказать свое мнение в комментариях. К созданному опросу желательно прикрепить иллюстрацию.

Выводы. Таким образом, каждый из используемых элементов записи должен нести определенную смысловую нагрузку и использоваться в зависимости от поставленных целей, быть направленным на привлечение и поддержание интереса к бренду, а также отвечать требованию уникальности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ок, Янки! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vk.com/ok_yankee. – Дата доступа: 18.05.2017.
2. Как писать SMM-тексты: 10 простых правил // Sostav.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/blogs/98256/19351/>. – Дата доступа: 17.05.2017.
3. Пан К. Что такое #хештег и как его использовать в социальных сетях / К. Пан // WiXBlog [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wix.com/blog>. – Дата доступа: 12.04.2017.
4. Что такое хэштег и как им пользоваться // Acadess team [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://acades.by/blog/smm/что-такое-hashtag-i-kak-pravilno-im-polzovatsya>. – Дата доступа: 10.04.2017.
5. Как сделать идеальное изображение для социальных медиа? // LPGENERATOR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/10/06/kak-sdelat-idealnoe-izobrazhenie-dlya-socialnyh-media/>. – Дата доступа: 15.04.2017.
6. Размеры изображений в Вконтакте (VK) (Последние изменения за 2017) // Online Marketing – Онлайн-Маркетинг от А до Я [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://online-marketing.com.ua/razmery-izobrazhenij-v-vkontakte-vk/>. – Дата доступа: 10.03.2017.
7. Самоткан К. 20 советов по использованию видео в SMM / К. Самоткан // TextTerra [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://textterra.ru/blog/20-sovetov-po-ispolzovaniyu-video-v-smm.html>. – Дата доступа: 04.01.2017.
8. Кокарев С. Как работать с видео в SMM / С. Кокарев // COSSA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cossa.ru/152/121696/>. – Дата доступа: 15.03.2017.

УДК 005.8

Інтеграція методології Scrum у загальну систему менеджменту як інструмент підвищення ефективності управління

Ярмолюк Д.І.

асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Бурачек І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

У статті визначено поняття Scrum-системи та наведено сутність цієї методології. Розкрито зміст основних категорій методології Scrum. Окреслено можливості та недоліки Scrum-системи.

Ключові слова: IT-індустрія, Scrum, ролі, практики, документи, Product Owner, Scrum Master, Scrum Team, ітерація, спринт, журнал продукту, журнал спринту.

Ярмолюк Д.И., Бурачек И.В. ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ SCRUM В ОБЩУЮ СИСТЕМУ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

В статье определено понятие Scrum-системы и изучен смысл этой методологии. Раскрыто содержание основных категорий методологии Scrum. Определены возможности и недостатки Scrum-системы.

Ключевые слова: IT-индустрия, Scrum, роли, практики, документы, Product Owner, Scrum Master, Scrum Team, итерация, спринт, журнал продукта, журнал спринта.

Yarmolyk D.I., Burachek I.V. SCRUM INTEGRATION INTO THE OVERALL MANAGEMENT SYSTEM AS A TOOL TO IMPROVING THE MANAGEMENT

The concept of the Scrum-system is defined in the article and the essence of this methodology is studied. The content of the main categories of Scrum methodology is described. Possibilities and disadvantages of the Scrum-system are defined.

Key words: IT industry, Scrum, roles, practices, documents, Product Owner, Scrum Master, Scrum Team, iteration, sprint, product log, sprint log.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасності, коли більшість процесів у різноманітних сферах тяжіють до інтеграції, важко обійти стороною теорію менеджменту, а саме особливості управління проектами в IT-індустрії. Історично склалося так, що теорія управління в IT-сфері формувалася автономно від загальних теорій управління, тому набула неповторних рис, із практикою яких варто ознайомитися та частково запозичити в інших сферах діяльності, що, безсумнівно, реформує усталену систему менеджменту та принесе економічну вигоду. Мова у статті буде йти про систему Scrum – методологію управління проектами, що належить до гнучких підходів у розробленні програмного забезпечення, та її інтеграцію в інші, не пов'язані з програмуванням сфери діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування Scrum-системи знайшли своє відображення як у періодичній

пресі, так і в інтернет-виданнях, але питання інтеграції системи в інші сфери діяльності науковці обійшли увагою.

У науковий обіг Scrum-термінологію ввели Хіротакі Такеучі та Ікуджиро Нонака, методологію розробив Джеф Сазерленд, а Кен Швабер формалізував для використання в індустрії розроблення програмного забезпечення [1]. Здебільшого в дослідженнях визначається термінологія, особливості організації Scrum, його переваги та недоліки порівняно з традиційним підходом до організації трудового процесу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки система націлює увагу на мотиваційні механізми команди, а не керівника, що відповідає сучасному баченню теоретиків на модель людської мотивації на роботі, її варто запозичити для інших сфер, не пов'язаних із програмуванням. Із цієї позиції це питання досліджується

вперше, чим і обґрунтовується актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення складників системи Scrum, які доцільно інтегрувати в інші галузі, та розроблення основних характеристик діяльності, за яких використання методології буде найбільш ефективним. Завданням є висвітлення результатів дослідження усіх аспектів створення, використання та результативності методології Scrum.

Виклад основного матеріалу дослідження. Scrum (з англ. «scrum» означає «сутичка») – це методологія управління проектами, що належить до гнучких підходів у розробленні програмного забезпечення. Про Scrum, як правило, говорять саме в ІТ-контексті, хоча застосовуватися він може в різноманітних галузях, якщо за самою своєю суттю проект і Scrum «сумісні» [2].

Scrum – простий каркас, який можна використовувати для організації команди і досягнення результату більш продуктивно і з більш високою якістю за рахунок аналізу виконаної роботи і коригування напрямів розвитку між ітераціями (короткими інтервалами часу) [3]. Методологія дає змогу команді обирати завдання для виконання, враховуючи бізнес-пріоритети та технічні можливості, а також вирішувати, як їх ефективно реалізувати. Це дає змогу створити умови, в яких команда працює із задоволенням і максимально продуктивно. Наприклад, можливість самостійного вибору обсягів і шляхів вирішення завдань без зовнішнього тиску дає змогу всім учасникам команди відчувати себе активними гравцями, залученими у процес, а не простими виконавцями, від яких вимагається лише чітка реалізація доручень.

У керівництві [4] описані принципи, аспекти і процеси Scrum. Фундаментом Scrum є шість принципів, яких варто дотримуватися. Розглядаються п'ять аспектів, таких як організація, бізнес-обґрунтування, якість, зміна і ризик. Крім цього, описані 19 процесів, які згруповані в п'яти фазах (ініціювати, планувати і оцінювати, здійснювати, огляд і ретроспектива, випуск). Для кожного процесу задані входи і виходи, описані інструменти, які можуть бути використані. Вказується, що аспекти і процеси можуть підлаштовуватися під вимоги проекту або організації.

Scrum фокусується на постійному визначенні пріоритетних завдань, ґрунтуючись на цілях бізнесу, що збільшує корисність і при-

бутковість проекту на його ранніх стадіях. Оскільки за ініціації проекту його прибутковість визначити майже неможливо, Scrum пропонує концентрувати увагу на якості розроблення та до кінця кожної ітерації мати проміжний продукт, який можна використовувати, нехай і з мінімальними можливостями (наприклад, каркас сайту, який можна показати на презентації).

Методологія Scrum орієнтована на те, щоб оперативно пристосовуватися до змін, що дає змогу команді швидко адаптувати продукт до потреб замовника [5]. Така адаптація досягається за рахунок отримання зворотного зв'язку за результатами ітерації: маючи після кожної ітерації продукт, який вже можна використовувати, показувати й обговорювати, легше збирати інформацію і робити правильні коригування, змінювати пріоритети вимог.

Наприклад, якщо каркас сайту показати потенційним користувачам, то з'явиться багато питань, на підставі яких можна скоригувати те, що вже написано або ще не реалізовано, зрозуміти, що більш важливо користувачеві.

Девіз Scrum – «аналізуй і адаптуй»: аналізуй те, що отримав, адаптуй наявне до реальної ситуації, а потім знову аналізуй. Чим менше формалізму, тим більш гнучко й ефективно можна працювати – це основний принцип цієї методології. Але формальних процесів має бути досить для організації ефективної взаємодії та управління проектом. Формальна частина Scrum складається із трьох ролей, трьох практик і трьох основних документів (рис. 1).

Ролі.

1. Власник продукту (Product Owner) – представник або довірена особа замовника. В обов'язки цього співробітника входить своєчасне надання вимог до продукту, визначення дат і змісту релізів, ефективне управління пріоритетами і коригування вимог для досягнення максимальної окупності інвестицій у продукт.

2. Scrum-майстер (Scrum Master) – один із членів команди розроблення, бере участь у проекті як розробник. В обов'язки Scrum-майстра входить забезпечення максимальної працездатності і продуктивності команди, чіткої взаємодії між усіма учасниками проекту, своєчасне вирішення всіх проблем, що гальмують або зупиняють роботу будь-якого члена команди, огороження команди від усіх впливів ззовні під час ітерації і забезпечення дотримання процесу всіма учасниками проекту.

3. Scrum-команда (Scrum Team) – група, що складається з п'яти-дев'яти самостійних, ініціативних програмістів. В обов'язки входить участь у виборі мети ітерації і визначення результату роботи. Вони повинні робити все можливе і неможливе для досягнення мети ітерації в рамках, визначених проектом, ефективно взаємодіяти з усіма учасниками команди, самостійно організовувати свою роботу, надавати Product Owner робочий продукт у кінці кожного циклу.

Практики.

Підготовка до першої ітерації, що має назву «спринт» (Sprint), починається після того, як власник продукту розробив план проекту та визначив вимоги (це називається журналом продукту – Product Backlog). Далі відбувається детальне розроблення сесій планування спринту (Sprint Planning Meeting), яке починається з того, що власник продукту, Scrum-команда і Scrum-майстер перевіряють план розвитку продукту, план релізів і список вимог. Scrum-команда перевіряє оцінки вимог, переконується, що вони досить точні, щоб почати працювати, вирішує, який обсяг роботи вона може успішно виконати за спринт, ґрунтую-

чись на розмірі команди, доступному часі та продуктивності. Після того як Scrum-команда зобов'язується реалізувати обрані вимоги, Scrum-майстер починає планування спринту. Scrum-команда розбиває обрані вимоги на завдання, необхідні для його реалізації, це називається «журнал спринту» (Sprint Backlog) [7].

Після закінчення планування починається ітерація. Кожен день Scrum-майстер проводить «скрам» (Daily Scrum Meeting) – п'ятнадцятихвилинну нараду, мета якої – досягти розуміння того, що сталося із часу попередньої наради, скоригувати робочий план до реалій сьогоdnішнього дня і позначити шляхи вирішення наявних проблем.

У кінці кожного спринту проводиться демонстраційний мітинг (Sprint Review Meeting) тривалістю не більше чотирьох годин. Спочатку Scrum-команда демонструє власнику продукту зроблену протягом спринту роботу, потім проводиться аналіз минулого спринту, який веде Scrum-майстер. Scrum-команда шукає використані в останньому спринті позитивні і негативні методи їх взаємодії, аналізує їх, формулює висновки і приймає важливі для подальшої роботи рішення.

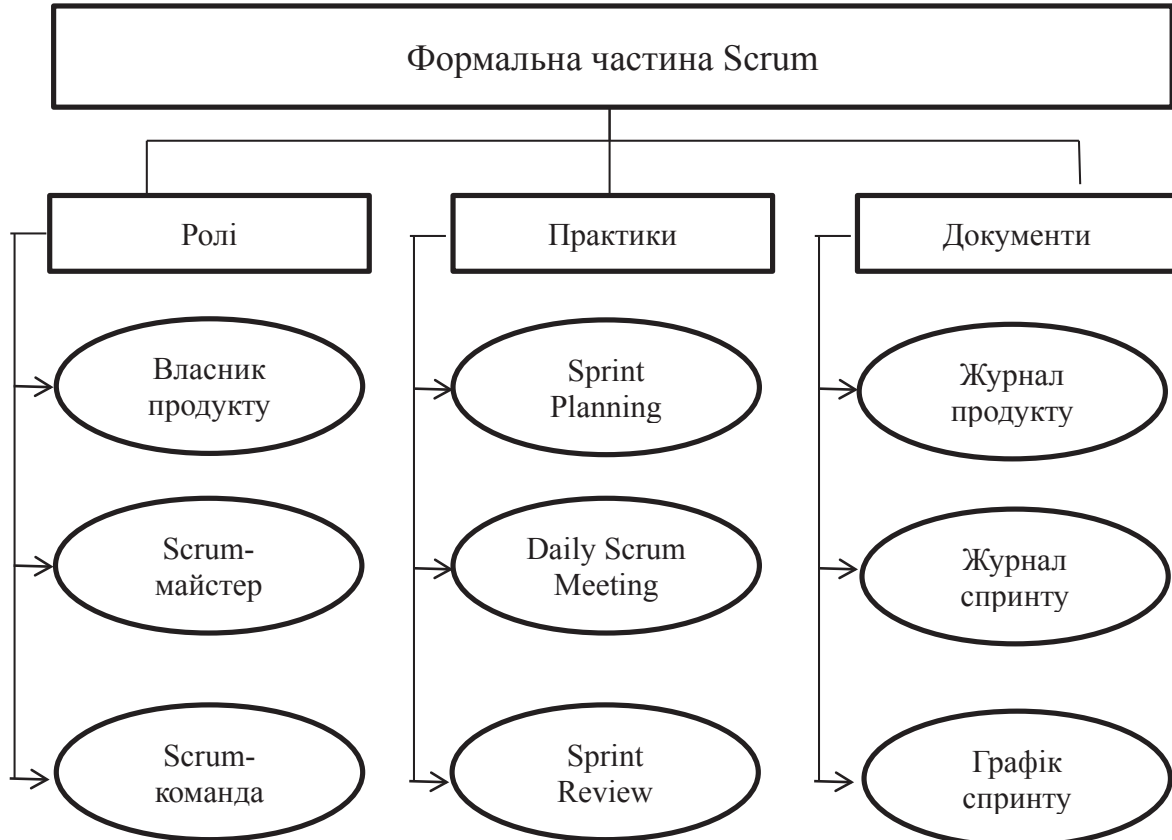


Рис. 1. Основні категорії методології SCRUM

Джерело: [6]

Потім цикл закінчується і починається планування іншого спринту.

Документи.

1. Журнал продукту розробляється на початку проекту власником продукту. Це список вимог, відсортований за значущістю. Scrum-команда доповнює цей журнал оцінками вартості реалізації вимог. Список повинен містити функціональні і технічні вимоги, необхідні для реалізації продукту.

2. Журнал спринту створюється після того як команда під час сесії планування вибрала і взяла на себе зобов'язання реалізувати набір вимог із журналу продукту. Вимоги розбиваються на дрібніші завдання, які і записуються в журнал спринту.

3. Графік спринту (Burndown Chart) показує щоденну зміну загального обсягу робіт, що залишився до закінчення ітерації. Цей графік дає змогу команді розробників аналізувати поточну ситуацію та своєчасно реагувати на відхилення. Графік спринту дає змогу також власнику продукту спостерігати за ходом ітерації – якщо загальний обсяг робіт не зменшується щодня, значить, щось іде не так.

Отже, особливістю методології Scrum є акцент на багатофункціональну команду, що самостійно організовується [8]. Цей підхід корисний для інших сфер [9], але для вдалого використання цієї системи діяльність (проект) має відповідати таким умовам, як:

- гнучкі терміни і бюджет;
- творчий проект, націлений на створення багатогранного продукту;
- нетривіальний, довгий, складний проект, що знаходиться у процесі розвитку;
- клієнт, що розуміє суть Scrum і схвалює цей підхід;
- технічно компетентний Product Owner із готовністю і можливістю виконувати свої функції у проекті;
- спрацьована, професійна, відповідальна команда з ентузіазмом і низьким рівнем особистих потреб у роботі;
- з погляду особистих якостей для Scrum більше підходять «командні гравці»: фахівцям необхідно весь час перебувати у контакті для пошуку оптимальних рішень та ідей для поліпшення продукту.

Переваги системи Scrum:

- підходить для поетапного розроблення продукту (немає ясного розуміння, що необхідно, але клієнт хоче отримати в результаті те, що йому потрібно);
- досить проста у вивченні, дає змогу еко-

номити час за рахунок вилучення некритичних дій;

– дає змогу отримати потенційно робочий продукт у кінці кожної ітерації;

– передбачає чітко регламентовану роботу – це безперервний циклічний енергійний процес, що перешкоджає застою у команді. Він дає змогу зменшити невизначеність вимог до мінімуму, підвищує внутрішню прозорість процесів;

– короткі ітерації дозволяють зосередити увагу замовника і команди на конкретному завданні і вирішити його з мінімальним ступенем непорозуміння;

– робить опір на багатофункціональну команду, здатну вирішити необхідні завдання з мінімальною координацією. Це особливо привабливо для малих компаній і стартапів, оскільки позбавляє їх необхідності наймати або навчати керівників;

– дає змогу кожному члену команди зрозуміти терміни, плани, послідовність та суть продукту, а також напрям його розвитку; знати, яким саме завданням займаються колеги.

Звичайно, система Scrum має свої недоліки:

1. З огляду на простоту функціонування Scrum має невелику кількість досить жорстких правил. Однак це вступає в конфлікт з ідеєю клієнтоорієнтованості, оскільки для клієнта не мають значення внутрішні правила команди розроблення, особливо якщо вони обмежують клієнта.

2. У системі Scrum не створюється план комунікацій та реагування на ризики. Таким чином, формальна протидія (юридична або адміністративна) порушенням правил Scrum стає складною або навіть неможливою.

3. Слабкою стороною Scrum є опір на багатофункціональну команду, що сама організовується. За зниження витрат на координацію команди це приводить до підвищення витрат на відбір персоналу, його мотивацію, навчання. За певних умов ринку праці формування повноцінної, ефективної Scrum команди може бути неможливим.

Варто відзначити, що Scrum найбільш ефективний на початкових стадіях великих проектів, коли необхідно фундаментально вибудувати роботи проекту. Надалі можуть бути використані тільки частина практик Scrum і тільки частина первісної команди – гнучкі підходи це допускають і припускають.

Прикладом сфер для часткового використання Scrum-системи можуть бути будівельна сфера (етапність ремонтних робіт), сфера

обслуговування (планування свят) та навіть ведення домашніх справ.

Висновки з цього дослідження. Необхідність інтеграції менеджерського підходу різних сфер привернуло увагу до вивчення методології Scrum – вона націлена не на результат, а на процес, отже, це інструмент досягнення цілей компанії.

Зі зміною психологічних аспектів бачення управління персоналом можна сказати, що на

сучасному етапі Scrum найбільше розкриває сучасне бачення теоретиками моделі людської мотивації на роботі. Оскільки Scrum орієнтується не на керівника, а на команду загалом, то кожен член команди сам вибирає собі завдання, команда сама визначає кількість завдань на одну ітерацію, а також повністю відповідає за їх виконання. Подібна система мотивації має запозичуватися іншими сферами, умови діяльності яких перераховані у статті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ken Schwaber, J. Sutherland, Scrum Development Process, in OOPSLA Business Object Design and Implementation Workshop. Springer, London, 1997. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.jeffsutherland.org/oopsla/schwapub.pdf>.
2. Martijn van Asseldonk. How Scrum motivates people [Electronic resource]. – Available at: <https://www.scrum.org/resources/blog/how-scrum-motivates-people>.
3. 5 Steps to Implementing Scrum for Life [Electronic resource]. – Available at: <https://www.scrum.org/resources/5-steps-implementing-scrum-life>.
4. A guide to the Scrum Body of Knowledge (SBOK Guide), 2016 Edition, [Text]. – SCRUMstudy, a brand of VMEdU, Inc., Phoenix, Arizona USA, 2016. – 340 p.
5. Stephanie Ockerman. Maximize Scrum with the Scrum Values [Electronic resource]. – Available at: <https://www.scrum.org/resources/blog/maximize-scrum-scrum-values-focus-part-1-5>.
6. Хенрик Книберг. Scrum и XP: заметки с передовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scrum.org.ua/wp-content/uploads/2008/12/scrum_xp-from-the-trenches-rus-final.pdf.
7. Михаил Борисов. Scrum: гибкое управление разработкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/os/2007/04/4220063/>.
8. Александр Пушкарев. Гибкая методология разработки «Scrum» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/247319/>.
9. The Scrum Guide. The Definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game [Electronic resource]. – Available at: <http://www.scrumguides.org/>. – 07 June 2017.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 316.4:332.14

Моніторинг трансформації суспільства на засадах соціального діалогу з метою соціально-економічного розвитку регіонів країни

Зеленко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Стаття присвячена проблемі моніторингу процесів трансформації суспільства у контексті соціально-економічного розвитку регіонів та усієї країни. За результатами проведеного аналізу попередніх досліджень визначено, що основним інструментом для такого моніторингу є соціологічне опитування у тестовій формі. Оприлюднені результати досліджень, проведених протягом 2015–2016 рр., дали змогу зробити висновок, що населення по регіонах і загалом в Україні має неактивну громадську позицію та не розуміє переваг впровадження соціального діалогу для налагодження сталих тристоронніх соціально-економічних взаємовідносин на рівні окремих регіонів та на національному рівні.

Ключові слова: моніторинг, суспільство, соціально-економічний розвиток, регіон, соціальний діалог.

Зеленко Е.А. МОНИТОРИНГ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА НА ПРИНЦИПАХ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА С ЦЕЛЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

Статья посвящена проблеме мониторинга процессов трансформации общества в контексте социально-экономического развития регионов и всей страны. По результатам проведенного анализа предыдущих исследований определено, что основным инструментом для такого мониторинга является социологический опрос в тестовой форме. Обнародованные результаты исследований, проведенных в течение 2015–2016 гг., позволили сделать вывод, что население по регионам и вообще в Украине имеет неактивную гражданскую позицию и не понимает преимуществ внедрения социального диалога для налаживания устойчивых трехсторонних социально-экономических взаимоотношений на уровне отдельных регионов и на национальном уровне.

Ключевые слова: мониторинг, общество, социально-экономическое развитие, регион, социальный диалог.

Zelenko O.O. MONITORING OF SOCIETY TRANSFORMATION BASED ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL DIALOGUE WITH A VIEW OF REGION'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE COUNTRY

Article is devoted to the problem of monitoring of society transformation processes in the context of socio-economic development of regions and a country as a whole. Based on the results of the analysis of previous studies, it is determined that the main tool for such monitoring is a sociological survey in a test form. The published results of these studies during 2015–2016 provided an opportunity to conclude that the population in regions and generally in Ukraine has an inactive civic position and does not understand the benefits of social dialogue implementation for establishing sustainable tripartite socio-economic relations at the regional level and at the national level.

Key words: monitoring, society, social and economic development, region, social dialogue.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація суспільства – процес, який так чи інакше переживає кожна держава на шляху свого розвитку. Україна з 1991 р. перебуває саме у стані трансформації. Перебудова відбувається в усіх сферах життєдіяльності. Разом з політичною, економічною сферами змінюються соціум, світогляд людей, їх життєві орієнтири.

Проблема адаптації демократичних механізмів трансформації суспільства до потреб соціально-економічного розвитку регіонів, держави загалом зараз у нашій країні постає особливо гостро, адже мають місце невідповідність економічних і політичних перетворень потребам населення і, навпаки, нерозуміння з боку громадськості, відсутність її підтримки.

Виникає потреба у постійному моніторингу суспільних перетворень, у пошуку відповідних підходів та інструментів його проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням особливостей трансформації суспільства у перехідний період займається велика кількість як вітчизняних, так і закордонних вчених. Серед всієї сукупності варто виділити роботи Т. Загороднюк [1], Є. Головахи та Н. Паніної [2; 3], А. Васіної [4], Д. Ключникової [5] та інших науковців.

Т. Загороднюк у своїх роботах висвітлювала особливості використання різних методик у процесі моніторингу соціально-психологічного стану населення, наголошуючи на тому, що одними з найбільш ефективних є нормативно-особистісний підхід та тестова методика моніторингу, яка дає змогу об'єктивно оцінити стан людини незалежно від установок інтерв'юера [1, с. 153]. Основоположником зазначеної концепції є Н. Паніна, яка разом з Є. Головахою протягом останніх двох десятиріч досліджує українське суспільство, виявляючи приховані соціально-психологічні проблеми серед населення нашої країни.

А. Васіна, дивлячись на процес трансформації суспільства під іншим кутом зору, наголошує на тому, що трансформація економіки має супроводжуватися її переорієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку з побудовою відповідної інституційної структури та використанням механізмів структурного реформування [4, с. 35]. Як результат, має бути розроблений Соціальний Кодекс та Соціальний Бюджет України [4, с. 36].

Д. Ключникова, на відміну від попереднього автора, розглядає проблему трансформації пострадянського суспільства з точки зору соціології. Науковець вважає, що громадська думка сьогодні є не тільки регулятором соціальних процесів, на її думку, вона є джерелом та механізмом розвитку суспільства [5, с. 54].

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість наявних, зокрема представлених, публікацій містить ґрунтовний масив інформації щодо теоретичних засад та результатів моніторингу соціально-психологічного стану суспільства; також наявна інформація про напрями трансформації економіки з перспективою її соціалізації. Проте серед представлених раніше досліджень відсутні конкретні рекомендації щодо того, яким чином має відбуватися моніторинг механізму трансформації суспільства з метою подальшого соціально-економічного розвитку регіонів та держави загалом.

У власних попередніх дослідженнях ми вже торкалися особливостей формування гармонійних економічних взаємовідносин, які стають можливими за умови наявності соціального діалогу [6], але ще не було спроби зробити певний «зріз» соціальних настроїв з метою визначення наявності чи відсутності підтримки громадськістю обраного шляху соціально-економічного розвитку та готовності представників громади брати участь у тих самих процесах трансформації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення теоретичних засад та висвітлення наявних індикаторів моніторингу механізмів трансформації суспільства на засадах соціального діалогу з метою сталого соціально-економічного розвитку регіонів та усієї країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку Є. Головахи, етапи трансформації українського соціуму багато в чому збігаються зі зміною президентів [3]: стратегія стримування інституціональних змін у 1992–1994 рр., становлення подвійної інституціональної системи в 1995–1999 рр., нова інституціональна криза і «помаранчева революція» (2000–2004 рр.), нереалізовані «постреволюційні» очікування: від ейфорії до зневіри (2005–2010 рр.), суспільство стратегічної невизначеності і нових політичних ризиків (2011–2013 рр.), від «драми невизначеності» до «трагедії визначеності» вектору трансформації (2014 – сьогодні).

Аналізуючи запропоновані етапи розвитку Українського суспільства, можна стверджувати, що дуже схожі часові лаги розвитку спостерігалися в економіці нашої держави.

1) З 1992 до 2000 рр. – спад. Відбувалося скорочення виробництва, викликане неготовністю керівництва країни та усього населення сприймати нові закони функціонування ринкової економіки. Цей часовий відрізок можна поділити також на два етапи: 1991–1994 рр. – період економічної кризи, 1995–1999 рр. – період адаптації до нових умов господарювання.

2) З 2000 до 2004 рр. – економічне зростання. Суспільство адаптувалося до нових умов економічної діяльності, як результат, покращення майже всіх економічних показників розвитку, стабілізація курсу національної валюти.

3) З 2005 до 2010 рр. – економічна стагнація та подальший спад, викликані політичними подіями 2004 р., а також всеосяжною світовою економічною кризою 2008–2009 рр.

4) З 2011 до 2013 рр. – це дійсно період як суспільної, так і економічної невизначеності. На думку експертів, в Україні в даний час здійснено низку важливих перетворень, які мали б закласти підвалини зміни моделі розвитку, що спричинилася до глибокої кризи кінця минулого десятиліття. Проте наростання явищ економічної стагнації протягом 2012 р. та особливо 2013 р. повернуло національну економіку до логіки «пожежного» реагування на економічну кризу. Це не лише завадило розкриттю потенціалу зазначених зрушень, але й сприяло певному «розмиванню» досягнутого інституційного прогресу [7, с. 3].

5) З 2014 до сьогодні – це економічна криза, що спричинена соціально-політичною патовою ситуацією кінця 2013 – першої половини 2014 рр., анексією АР Крим та подальшим воєнним конфліктом на Донбасі. Можна стверджувати, що з точки зору соціально-економічного розвитку влада та суспільство визначилися з пріоритетами розвитку, але задля їх реалізації маємо пройти довгий шлях трансформації та суспільно-політичних і економічних реформ.

Доведено, що сталий соціально-економічний розвиток будь-якого суспільства можливий за наявності налагодженого соціального

діалогу між владою, бізнесом та громадою як на рівні окремих регіонів, так і на національному рівні. Його наявність гарантує підтримку діяльності органів влади з боку громадськості та конструктивну співпрацю представників всіх трьох зацікавлених сторін у випадках виникнення спірних питань щодо напрямів та особливостей організації впроваджуваних реформ.

Результати соціологічних опитувань протягом років незалежності свідчать про те, що наше суспільство на шляху свого соціально-економічного розвитку зайшло у «глухий кут» саме через відсутність налагодженого соціального діалогу. З одного боку, Указом Президента України у серпні 2014 р. створено Національну Раду Реформ [8], а через рік – у серпні 2015 р. – схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [9], яка б мала сприяти соціально-економічному розвитку країни. З іншого боку, результати опитування, що проводилося у 2015 р. Інститутом соціології НАН України [10], засвідчують наявність непорозуміння між громадськістю та владою (табл. 1).

В опитуванні взяли участь мешканці всіх регіонів України. Репрезентативна вибірка налічувала 1 802 особи. На жаль, резуль-

Таблиця 1

Рівень довіри населення до органів влади, бізнесу та ЗМІ у 2015 р. (% до кількості відповідей)

Рівень довіри	Президент	Керівництво держави	Податкова інспекція	Поліція	Прокуратура	Профспілки	Приватні підприємці	ЗМІ
Зовсім не довіряю	30,3	21,9	34,5	37,8	40,8	24,1	16,7	22,9
Переважно не довіряю	25,3	28,5	34,0	36,2	34,1	26,3	23,0	28,2
Важко сказати, довіряю чи ні	26,8	37,7	25,0	19,4	18,9	32,8	38,6	29,7
Переважно довіряю	16,6	11,5	5,6	6,0	5,5	15,6	20,2	18,0
Цілком довіряю	1,1	0,4	0,8	0,6	0,8	1,2	16,7	1,3

Джерело: сформовано на підставі [7]

Таблиця 2

Рівень відповідальності населення за поточну ситуацію у 2015 р. (% до кількості відповідей)

Рівень відповідальності	В країні	У Вашому місті/селищі
Повна	3,0	3,8
Часткова	30,1	38,1
Ніяка	56,1	47,4
Важко сказати	10,8	10,7

Джерело: сформовано на підставі [7]

тати опитування свідчать про те, що рівень довіри до представників влади вкрай низький, зокрема Президенту України довіряють лише 17,7%, керівництву держави – 11,9%, податковій інспекції – 6,4%, поліції – 6,6%, прокуратурі – 6,3%, профспілкам – 16,8%, ЗМІ – 19,3%. Найнижчий рівень довіри населення висловлює податковій, поліції і прокуратурі.

Визначену протягом 2015 р. тенденцію підтверджують результати моніторингу національних реформ, оприлюдненого у грудні 2015 р., в процесі якого виявлено, що, на думку респондентів, найбільш корумпованими залишаються суди (62%), прокуратура (56%), поліція (52%), митна (49%) та податкова служба (45%) [11].

Дуже показово відсутність в населення бажання до співпраці у процесах перетворення та соціально-економічної перебудови країни і конкретно рідного регіону демонструє табл. 2.

На жаль, тільки 3% опитуваних громадян вважають, що саме вони несуть повну відповідальність за ту соціально-економічну ситуацію, що склалася в країні, і тільки 3,8% респондентів згодні з тим, що саме вони відповідальні за стан речей у їх рідному регіоні, місті, районі. Іншими словами, більшість населення не вважає за потрібне брати активну участь у процесах трансформації суспільства та системи соціально-економічних взаємовідносин і живе за принципом «Моя справа маленька».



Рис. 1. Відповідальність за прогрес реформ в Україні у 2016 р.,% респондентів

Джерело: [12, с. 87]

Результати дослідження Національної ради реформ наприкінці 2016 р., на жаль, підтверджують таку саму негативну динаміку (рис. 1).

За результатами дослідження наприкінці 2016 р. більшість опитуваних вважає, що за реформи у нашій країні відповідальний Президент (76%). Свою власну роль знову ж таки громадяни України вбачають дуже малою – тільки 1% респондентів висловив думку, що саме пересічне населення несе відповідальність за прогрес реформ в нашій державі.

Незважаючи на те, що, власне, більшість респондентів (63,2%) у 2015 р. негативно оцінювали свій соціальний статус, стверджуючи, що вони за своїм матеріальним становищем перебувають на щаблі нижче середнього класу [10], громадяни не прагнуть об'єднуватися з метою вирішення власних проблем. Тільки 37% опитуваних станом на 2015 р. були членами профспілок, що представляють їх економічні інтереси та захищають права робітників перед роботодавцями й органами влади. Такий результат є досить очікуваним, адже довіряють таким організаціям тільки 39,7% респондентів.

Красномовними є також цифри, що демонструють рівень залученості населення до громадських організацій (рис. 2).

Найменш пристосованими до громадської діяльності є мешканці Донбасу, де частка населення, що не є членами жодного громадського об'єднання, перевищує середній показник по Україні та складає майже 93%. Найбільш активними (хоча і тут відсоток незалучених є високим – 76,9%) є мешканці Західних регіонів.

В результаті маємо такі цифри: 58% респондентів вважають, що у нашій країні ще досі не сформовані спільні, визнані всіма

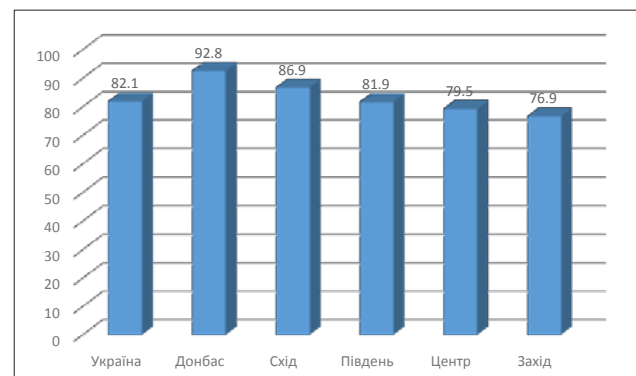


Рис. 2. Частка населення, що не є членом жодної громадської організації по регіонах України,% респондентів

Джерело: побудовано за даними [3]

правила суспільної поведінки, як наслідок, 52,8% опитуваних впевнені, що ніякого покращення у соціально-економічному становищі країни у найближчий час не буде. Більше того, 50,7% учасників опитування не готові підтримувати впроваджені соціально-економічні та політичні реформи, бо не вірять в їх успішність і вважають, що їх рівень життя вже «просто нестерпний» [10].

Висновки з цього дослідження. Результати соціологічних досліджень, що перебувають у відкритому доступі, дали змогу визначити поточну ситуацію щодо рівня розвитку соціального діалогу і трансформації настроїв суспільства у процесі соціально-економічного розвитку країни:

1) власне матеріальне становище на сучасному етапі розвитку держави більшість населення оцінює як «нижче середнього» або «погане»;

2) низький рівень самоорганізації та громадської активності населення;

3) небажання брати на себе відповідальність за сучасну соціально-економічну ситу-

ацію в країні та безпосередньо у власному регіоні;

4) недовіра до органів влади та вищого керівництва країни;

5) відсутність налагодженого діалогу між владою, бізнесом та громадою.

Висвітлені індикатори процесу сучасної трансформації суспільства свідчать про відсутність розуміння серед населення важливості займати активну громадську позицію та відстоювати власні інтереси шляхом налагодження конструктивного соціального діалогу, який дасть змогу гармонізувати соціально-економічні відносини в рамках окремих територіальних громад, регіонів та держави. Отже, першочерговим завданням для національних і регіональних органів влади має стати просвітницька діяльність серед населення щодо переваг громадської активності та позитивних перспектив впровадження тристороннього соціального діалогу з метою подальшого сталого соціально-економічного розвитку регіонів та всієї країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Загороднюк Т. Методологія застосування тестових методик у моніторингових соціологічних дослідженнях трансформаційних процесів у працях Н. Паніної / Т. Загороднюк. // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 56. – С. 147–154.
2. Головаха Є. Українське суспільство 1992–2008: соціологічний моніторинг / Є. Головаха, Н. Паніна. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – 85 с.
3. Головаха Є. Українське суспільство: вектори трансформації / Є. Головаха // Збруч. – 2016. – 1 грудня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zbruc.eu/node/59471>.
4. Васіна А. Формування інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку / А. Васіна // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 1. – С. 33–44.
5. Ключникова Д. Зміна ролі громадської думки в процесі трансформації суспільства / Д. Ключникова // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2007. – № 84–86. – С. 52–55.
6. Зеленко О. Система економічних відносин у контексті соціального діалогу як основа регіонального розвитку / О. Зеленко // Науковий вісник ХДУ. Серія: Економічні науки. – 2017 – Вип. 22. – Ч. 1. – С. 136–139.
7. Жаліло Я. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2013. – 65 с.
8. Питання Національної ради реформ і Виконавчого комітету реформ : Указ Президента України від 13 серпня 2014 р. № 644/2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/644/2014>.
9. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020 : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
10. Таблиці моніторингового опитування «Українське суспільство» 2015 р. // Інститут соціології НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://i-soc.com.ua/institute/el_library.php.
11. Українці визначили найважливіші реформи на 2016 р. / Національна рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua>.
12. Моніторинг прогресу реформ 2016 р. – К. : Національна рада реформ, 2017. – 103 с.

UDC 330.3:338.48

Innovative and investment attractiveness of enterprises in the field of tourism

Krupitsa I.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Odessa National Academy of Food Technologies

Zagreba M.

Student,
Odessa National Academy of Food Technologies

The article investigates the fundamentals of investment attractiveness in the tourism sphere, analyzes current tendencies of innovation attractiveness in the world and in Ukraine, as well as the connection of investment attractiveness and innovation in tourism.

Keywords: tourism, tourism potential, investments, innovations, innovation and investment attractiveness.

Крупіца І.В., Загреба М. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИ-ВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

У статті було досліджено основи інвестиційної привабливості у туристичній сфері, проаналізовано сучасні тенденції інноваційної привабливості у світі та в Україні, а також зв'язок інвестиційної привабливості та інновації у туризмі.

Ключові слова: туризм, туристичний потенціал, інвестиції, інновації, інноваційно-інвестиційна привабливість.

Крупіца И.В., Загреба М. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В статье были исследованы основы инвестиционной привлекательности в туристической сфере, проанализированы современные тенденции инновационной привлекательности в мире и в Украине, а также связь инвестиционной привлекательности и инновации в туризме.

Ключевые слова: туризм, туристический потенциал, инвестиции, инновации, инновационно-инвестиционная привлекательность.

Statement of a problem. In the leading tourist countries, the state's economic policy is aimed at forming of innovation-investment model of tourism development. Today, for such countries, the basic priority in increasing the efficiency of social production is the scientific and technological progress, through which innovation and investment activities are interdependent. The legislation of these countries defines innovation activity as one of the forms of investment activity, carried out in order to implement the achievements of scientific and technological progress into production and social sphere. Thus, investments are regarded as a material basis, "carrier" of innovation.

Analysis of publications and researches. Issues of developing of innovation-investment policy of the state are considered in the works of national researchers: O. Amosha, V. Bodrova, O. Havrylyuk, V. Gaytsa, B. Gubsky, M. Gerasimchuk, B. Danylyshyna, V. Kolomytseva, A. Pidruchnyka, I. Rozputenka, A. Sukhoru-

kov, O. Shatilo, foreign – D. Daker, B. Lesser, K. Meyer, A. Hevass, M. Otta.

Considerable attention to the theoretical and methodological principles of state regulation of innovation activity in the sphere of tourism is given in works of M. Kabushkin, V. Quarterly, F. Kotler, O. Lyubitseva, N. Malakhova, S. Nalyvaichenko, V. Novikov, B. Podsolonko, C. Surkov, N. Taylor, D. Ushakov, J. Hollywood, C. Tsokley, L. Shulgina, E. Yakovenko and others.

Presenting of main material. Considering the experience of foreign countries, we can state that the dynamic development of the tourism industry depends on the perception of the importance of tourism at the state level and on the use of levers of state support. According to the recommendations of the WTO, the current state of tourism development requires, first of all, support of the state, and then – of the private sector [1].

Foreign experience shows that the successful development of tourism is inextricably linked

with the active participation of the state in its functioning. For many countries, it became obvious that tourism is a highly profitable industry, an additional source of foreign exchange earnings (with the active development of inbound and home tourism), the factor of diversification of the economic structure [2].

The experience of foreign countries shows us the main directions of state participation in the investment process, aimed at the development of tourism:

- reduction of investment prices in tourist projects;
- sale, renting of land or infrastructure at a price below market;
- tax privileges, protection from double taxation;
- direct subsidies or provision of guarantees for investments in order to attract foreign investors [3].

World experience gives us examples of mainly market regulation of investment processes in the tourism sector (USA). The combination of factors of production in the process of investment is carried out by travel companies. But this is possible only when:

- firms' income from market activity allows them to generate the necessary accumulation of financial resources or to use loans;
- there is growing demand in the country;
- costs for the construction of the object and current costs for the production activities at the object are acceptable for the market;
- the investment project differs from others with rather quick payback.

– Considering the world experience in the development of tourism, we can identify several key areas that contribute to its formation and investment in different countries. First of all, this is:

- Information policy. International practice shows that increasing the competitiveness of tourism product of any country can be achieved by providing the allocation of state budget funds sufficient for non-commercial promotion of tourism product in the national and world markets. It should be noted that tourism is characterized by a cumulative effect, when the maximum indicators from the funds invested into the promotion of the tourism product and tourism infrastructure, manifest themselves after several years of constant investment. A private business can not conduct a non-profit advertising campaign to increase the attractiveness of its country, as it promotes and sells only its own product. Therefore, the task of creating of an image of a country as a

favorable one for visiting is exclusively the state task, which is confirmed by world practice [4].

– Complex development of territory (CDT). The CDT practice for tourism development and investment attraction has been used in Mexico. Studying the role of tourism in the economy, the government of the country has been intensively engaged since the late 1960's. Tourism development, based on the renovation of existing resorts and the development of new ones, was recognized as one of the priority directions of economic development. New resorts were created on the base of the concept of the construction of integrated resort towns on undeveloped lands [4].

– Creation of special economic zones (CSEZ). The most significant in creation of special economic zones is Turkey's experience. The development of tourism in this country began in the mid-1980s, when Turkish government decided to rent an empty land (mostly on the Mediterranean coast) for 49 years for a small fee. The main condition – is the construction of a hotel on this territory. For this purpose, almost non-interest-bearing loans could be issued, with exemptions for five years. As a result, on the coast began to appear campsites, then – three-star hotels. At present, five-star hotel complexes with a full spectrum of various services are built. Turkish experience has been successfully used in Egypt and Tunisia [4].

– Preferential taxation for investors. The use of the special tax system for the development of tourism is used by the Government of Egypt. During the ten years (from the beginning of operation), investors are exempted from paying taxes, and in the case of reconstruction or expansion of the operating company, the countdown of ten years of tax exemption begins anew.

– Developed real estate market. Tourism is characterized as a branch of economy, actively attracts investment. Forms of investment activity can be the most diverse. Thus, in a hotel complex it may be franchising, leasing, syndication, contract management [4].

– Vertical integration. In the world tourism industry, a common type of implementation in the tourist market has become vertical integration (investing in objects of tourism infrastructure for further use for "their" tourists). An example was shown by German concern TUI, which built dozens of its own hotels in Spain, Greece and Turkey for its tourists, and has now come to Southeast Asia with the same model.

– Eliminating of bureaucratic barriers. Simplification of procedures for obtaining the building

permits, licenses and certificates contributes attracting of investment in tourism. In particular, in Poland a permission to build a hotel is received in six weeks. As a result, in this country more than 80 hotels of only one network Accor were built, while in Ukraine the hotels of this network (as well as many others) are not represented at all [4].

Ukraine has rich tourist-recreational resources, which for proper use can contribute the rapid and highly effective development of the tourism industry. Despite some changes, tourism development is hampered by many reasons, among which the most important are the lack of tourism infrastructure, slow growth rates of investment into the development of material and technical base of tourism [5, p. 351].

Tourism, as one of the perspective sectors of the economy of many countries of the world, is developing and goes step by step with scientific and technological progress. To better organizing of tours or other activities, travel companies are trying to implement a variety of novelties in their work to improve the service, comfort and speed of delivery of tourists, etc. Today, not every travel

agency can afford for itself such a luxury, and therefore tries to attract funds from foreign and Ukrainian investors, developing various investment projects and programs.

Realization of investment programs can be both at the stage of creation of the firm, and after its several years of activity.

By types, investment projects can be divided into several groups:

- development and introduction of a product of intellectual property;
- development and implementation of technical means and know-how elements;
- reconstruction and building;
- training of personnel, etc.

In the diversification of the tourist company's activities, the object of investment can be any other projects that are not directly related to tourism:

- development and implementation of small enterprises;
- organization of non-traditional forms of tourism, etc.

Investment projects related to the development and implementation of the intellectual

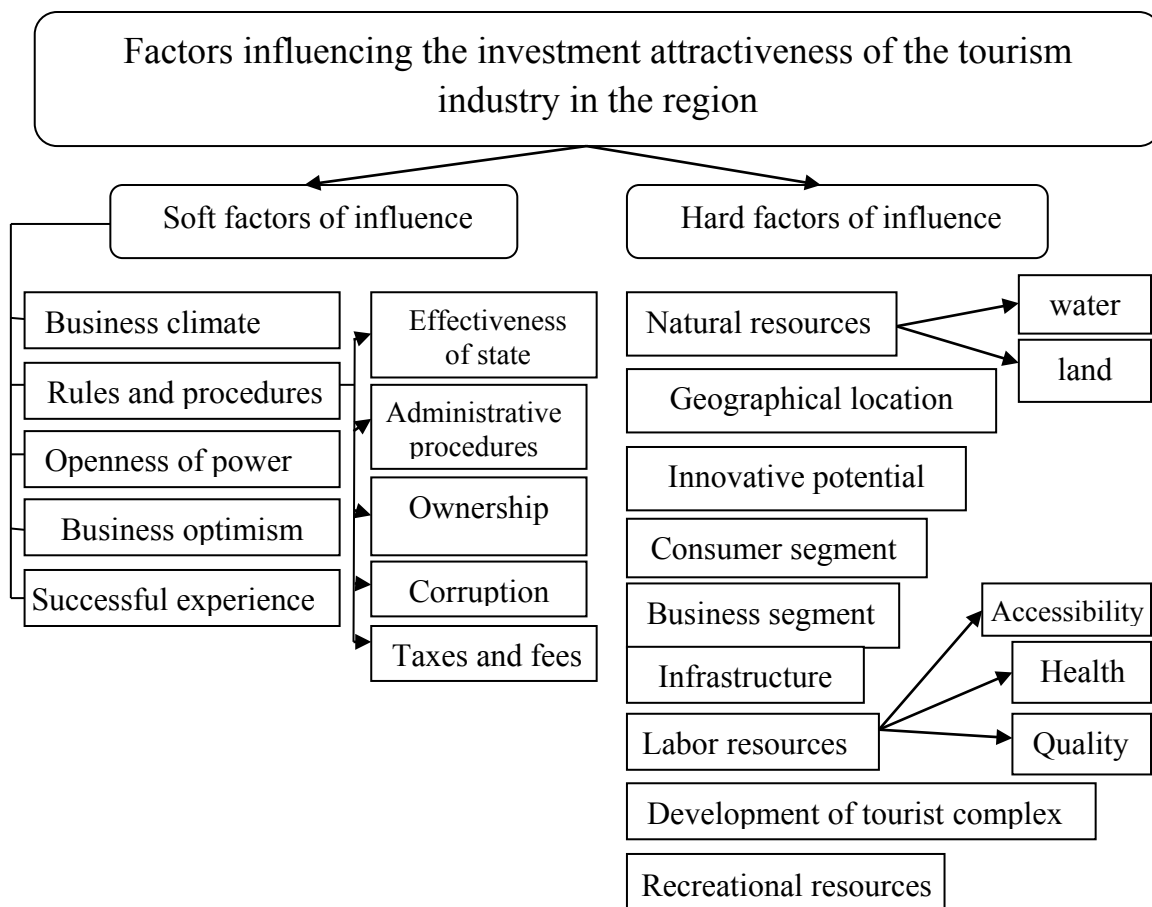


Fig. 1. Soft and hard factors influencing the investment attractiveness of the tourist industry of the region

product, are implemented mainly at the initial stage of the company's operation, and more capital-intensive – with the accumulation of financial resources.

State support for tourism in Ukraine does not include targeted budget investments in its development. The widespread form of investment is its maintenance at the local or regional levels at the expense of local budgets or special tax [6, p. 210].

Factors of influence upon the investment attractiveness of the tourist industry in the region are divided into soft and hard (Fig. 1). Under the soft factors of influence we understand the factors that can be changed in the short-term period. Under the hard factors are those that are subject of direct correction in the long term period, or almost can not be adjusted. The interconnection and interdependence of the above factors allows us to identify and assess the level of investment attractiveness of the region [7, p. 45].

Effective innovation-investment activities should include analysis of customer requirements, technologies, competitiveness, internal capacity, key organizational ideas, financial mechanisms. On the basis of the conducted analysis, a complex of innovative measures is developed that include innovations in the field of the release of a new final product, in production processes, in the operating environment of the enterprise, innovations relating to the final product, technologies and organization of production, sales, after sales service [8, p. 568]

Conclusions. Proceeding from the essence and purpose of the analysis of innovation-investment attractiveness of the tourist industry, one can conclude that its main task is to evaluate:

1. Innovation – infrastructure state of a tourist enterprise on the basis of calculation and analysis of a group of economic indicators that characterize its opportunities in the development and commercialization of innovation.

2. Property status of a tourist enterprise, structure of its distribution and efficiency of use.

3. Sufficiency of own and attracted capital for the current economic activity, rationality of its use, as well as the choice of a strategy for further development of the enterprise of tourism sphere.

4. The achieved level of sustainability of financial condition of the tourist enterprise, its financial stability, the availability of its own working capital, the sufficiency of fixed assets, inventories to ensure competitiveness and profitability of products made with taking into account the innovative costs.

5. Solvency of the enterprise and liquidity of the property [8, p. 573].

For Ukraine, which is on the path of formation of a market economy, tourism today is an important factor in both the internal socio-economic policy of the state and foreign economic activity. Already, the tourism industry produces about 4-6% of the gross national product and 20% of Ukraine's foreign trade turnover; about 15% of labor force in Ukraine is employed in the tourism business and related industries. The significance of tourism industry development for Ukraine is determined by the following factors:

– the presence of significant diverse tourist potential;

– the close connection of the tourist complex with many other sectors of the economy, which gives an opportunity to get an explosive multiplier effect;

– approximation to European and world standards of the quality of goods and services and improvement of comfort of life for significant segments of the population;

– increase of foreign exchange earnings in the country, replenishment of state and local budgets with the funds necessary for further development of national economy [9].

REFERENCES:

1. Solovyov D.I. Analysis of trends in the development of the tourism industry in Ukraine and scientific and methodological directions for improving its state regulation // *Visnyk Berdyansk University of Management and Business*. – 2010. – № 1(9). – P. 70-73.
2. Pahlya A. Tourism in Ukraine still needs to be created ... [Electronic resource]. – Access mode: http://aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=802 – Title from the screen.
3. Miguschenko Yu.V. The directions of regulation of structural imbalances in the tourism sector of the countries of Central and Eastern Europe and Southern Europe: Experience for Ukraine in the context of the extended free trade zone [Electronic resource]. – Mode of access: <http://niss.lviv.ua/analytics/79.htm>. – Title from the screen.
4. Uskova T.V. Socio-economic resource of tourism: monograph / T.V. Uskova, L.V. Dubinicheva, V.S. Orlov – Vologda: ISERT RAS, 2011. – 182 p. – Bibliography: P. 27-41.
5. Khudo V.V. Investment opportunities of the tourist sector of Ukraine // *Visnyk of Lviv University. Series "International Relations"*. 2008. – Vip. 24. – P. 351-358.

6. Malskaya MP, Khudo V.V. Tourism Business: Theory and Practice: manual. – K.: Center for Educational Literature, 2012. – 424 p. – The bibliographer: p. 210-220.
7. Bezhibna A.P. Investment attractiveness as a factor in the development of the tourist industry in the Zaporizhzhia region // International Science Journal "ScienceRise" № 5/1(22) – 2016. – P. 45-48.
8. Pyatnitska G.T. Enterprise Management in the Age of Globalism: Monograph. – K.: Logos, 2006 – 588 pp. – The bibliographer: p. 568-575.
9. Official website of the World Travel and Tourism Organization [Electronicresource]. – Access mode: <http://www.wttc.org/>. – Title from the screen.

Концептуальні засади регіонального розвитку туристичної індустрії

Марченко О.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

У статті проаналізовано концептуальні засади регіонального розвитку туристичної індустрії. Для Запорізького регіону пропонується оптимальний варіант, який забезпечує сталий розвиток туризму і курортів через установлення і підтримання рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, економічними інтересами і соціальними потребами та розвитком туризму. Ефективне використання наявного ресурсного потенціалу забезпечується через запровадження комплексного управління туристичними ресурсами, туристичне районування, встановлення системи пріоритетів як за видами туризму, так і територіальних, максимального рівня розвитку туризму в межах визначених територій через аналіз їх обсягів, гранично допустимих навантажень на об'єкти туристичних відвідувань та оцінки впливу туристичної діяльності на навколишнє середовище.

Ключові слова: туристична індустрія, регіональний розвиток, концепція розвитку, туристична інфраструктура.

Марченко О.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

В статье проанализированы концептуальные основы регионального развития туристической индустрии. Для Запорожского региона предлагается оптимальный вариант, который обеспечивает устойчивое развитие туризма и курортов через установление и поддержание равновесия между сохранением природных и историко-культурных ресурсов, экономическими интересами, социальными потребностями, развитием туризма, а также созданием благоприятных условий для формирования качественного национального продукта. Эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала обеспечивается через введение комплексного управления туристическими ресурсами, туристическое районирование, установление системы пріоритетов как по видам туризма, так и территориальных, максимального уровня развития туризма в границах определенных территорий через анализ их объемов, гранично допустимых нагрузок на объекты туристических посещений и оценки влияния туристической деятельности на окружающую среду.

Ключевые слова: туристическая индустрия, региональное развитие, концепция развития, туристическая инфраструктура.

Marchenko O.A. THE CONCEPTUAL BASIS OF THE REGIONAL DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY

The conceptual basis of the regional development of the tourism industry is analyzed in this article. The optimal variant is offered for Zaporizhia region, which is provided the changeless development of tourism and resorts through installation and sustentation of the balance between the preservation of natural and historical and cultural resources, due to economic interests and social needs and the development of tourism and the creation of favorable conditions for the formation of the national quality product of tourism. The effective use of the available resource potential is provided through the introduction of the complex management of tourism resources, tourism zoning, the installation of the system of the priorities both the types of tourism as territorial, the maximum level of tourism development within the definition area through the analysis of their volume, which is loaded maximum permissible on the objects of tourist visits and the marks of the impact of tourism activity on the environment.

Keywords: tourism industry, regional development, the Concept of the development, the infrastructure of tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток курортно-туристичної сфери значно впливає на соціально-економічне становище кожної країни світу. Зокрема, туристичний бізнес сприяє розвитку таких галузей господарства, як будівництво, транспорт, торгівля, сільське господар-

ство, зв'язок, виробництво товарів народного споживання, готельний, ресторанний бізнес тощо. Вихід України на міжнародну арену як самостійної держави створює сприятливі умови для розвитку туризму. Своєю чергою, туристична діяльність є однією з найважливіших галузей економіки та невід'ємною лан-

кою в розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції у світову економіку для будь-якої держави.

Під час обґрунтування важливості обраної теми дослідження окремо слід зупинитися на регіональній зумовленості галузі туризму. Дійсно, у своєму функціонуванні та розвитку туризм спирається насамперед на природні ресурси та умови регіонів розміщення, визначні культурно-історичні, археологічні, архітектурні та інженерні об'єкти як туристичні атракції, трудові ресурси та інфраструктурне забезпечення територій. Від їх наявності та синергетичного впливу залежать спеціалізація та ефективність галузі туризму, її конкурентоспроможність та перспективи розвитку на регіональному, державному, глобальному рівнях організації та управління. Це ще раз указує на актуалізацію регіонального підходу в забезпеченні розвитку галузі туризму та обґрунтуванні механізмів удосконалення її структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональними дослідженнями в галузі туристичної діяльності займаються такі науковці, як О. Любіцева, М. Костиця, І. Смаль, М. Мальська, В. Кифяк, О. Сарапіна, Л. Мармуль, Д. Стеченко. Серед публікацій зарубіжних дослідників слід відзначити роботи Дж.К. Холловея, Н. Тейлора, К. Адамса та ін. Проте багато проблем регіонального розвитку галузі на теоретичному та практичному рівнях ще потребують поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати сучасний стан туристичної індустрії Запорізької області та обґрунтувати концептуальні засади її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною частиною стратегічного розвитку Запорізького регіону є діяльність у курортно-рекреаційній та туристичній сферах. У Запорізькій області вдалося вибудувати єдину схему управлінської діяльності курортно-рекреаційної та туристичної сфер. Її концептуальними засадами стало поєднання відповідних напрямів діяльності щодо взаємодії з територіями області, суб'єктами курортної та туристичної галузей, громадськими організаціями національних меншин, закладами із пам'яткоохоронної та музейної роботи.

Низкою семінарів, нарад та робочих зустрічей у було забезпечено співпрацю з територіями. Від міст та районів Запорізької області отримано та узагальнено пропозиції щодо

розвитку курортно-туристичної інфраструктури, Була розроблена Концепція розвитку туризму і курортів у Запорізькій області. Підготовлений проект рішення обласної ради «Про доповнення до Програми розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області» з кошторисом фінансування заходів щодо розроблення та впровадження інвестиційного проекту розвитку туризму і курортів у Запорізькій області.

Разом із місцевими органами виконавчої влади було розпочато складання Реєстру закладів курортно-рекреаційної сфери. За попередніми даними, їх кількість у регіоні приблизно 550. Значну роль в організації оздоровлення та відпочинку відіграють суб'єкти туристичної діяльності регіону. На 31.12.2015 їх зареєстровано 137. Ними внесено до бюджету області 2 460,274 тис. грн., у тому числі кошти за реалізацію путівок [1].

Для координації дій при управлінні культури і туризму створено обласну науково-методичну раду з питань курортів та туризму. Її робота була спрямована на вирішення актуальних проблем курортно-туристичної галузі, подальший розвиток туристичної та екскурсійної діяльності на території області, забезпечення мешканців регіону і туристів якісними туристично-екскурсійними послугами, підвищення рівня професійної майстерності екскурсиводів, гідів-перекладачів, менеджерів із туризму.

Для подальшого розвитку курортно-туристичної інфраструктури регіону ТОВ «Запорізький експоцентр» за сприяння Департаменту культури, туризму національностей та релігій Запорізької ОДА в квітні 2016 р. було проведено щорічну Спеціалізовану міжрегіональну виставку «Відпочинок. Туризм. Курорт», на якій було продемонстровано досягнення галузі.

Райони та міста області активно сприяють туристичному розвитку краю, розуміючи, що саме цей напрям діяльності дасть змогу відкривати нові соціально-культурні об'єкти для туристів і, як результат, забезпечити створення нових робочих місць, призупинити виїзд молоді в місто тощо. На території області вперше за останні роки збільшилася кількість санаторно-курортних (оздоровчих) закладів тривалого перебування.

За збільшення загальної кількості оздоровлених збільшилася й кількість оздоровлених дітей. Так, у закладах лікування та відпочинку на території області за оздоровчий сезон 2014–2015 рр. покращили стан

здоров'я та відпочили 44,8 тис. дітей віком до 17 років, із них 35,5 тис. – до 14 років. Улітку 2016 р. в оздоровчих таборах області відпочили 115,2 тис. дітей, із них у позаміських – 60,3 тис. Особлива увага приділялася дітям, які потребують соціального захисту [1].

В останні роки спостерігається збільшення кількості оздоровлених, охоплених організованим відпочинком (у санаторних закладах і закладах відпочинку), як дорослих, так і дітей, а також громадян, які скористалися послугами туристичних організацій. Проведена робота зі створення Національного природного парку «Приазовський»: попереднє погодження включення земельних та водних ділянок до складу Національного природного парку «Приазовський» на територіях Мелітопольського, Якимівського та Приазовського районів. Ведеться робота зі створення регіональних ландшафтних парків місцевого значення «Приморський» загальною площею 2,4 тис. га та «Надбердянський степ» площею 1,5 тис. га на території Бердянського району. Проводиться робота зі створення та розширення територій та об'єктів природно-заповідного фонду місцевого та загальнодержавного значення площею близько 1 тис. га.

Головна проблема регіонального розвитку туризму – конфлікт між багатим потенціалом історико-культурних, природно-рекреаційних ресурсів та техногенним перевантаженням регіону, внаслідок якого ресурсний потенціал не може бути максимально використаний. Основна проблема в ефективності управління – розподіл координаційних функцій між багатьма управліннями: з питань фізичної культури, спорту та туризму облдержадміністрації, Державним управлінням екології та природних ресурсів Запорізької області, управлінням із питань охорони здоров'я, освіти і науки; культури тощо.

Для Запорізького регіону пропонується оптимальний варіант, який забезпечує сталий розвиток туризму і курортів через установаження і підтримання рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, економічними інтересами і соціальними потребами та розвитком туризму, а також створення сприятливих умов для формування якісного національного туристичного продукту. Ефективне використання наявного ресурсного потенціалу забезпечується через запровадження комплексного управління туристичними ресурсами, туристичне районування, встановлення системи пріоритетів як за видами туризму, так і територіальних,

максимального рівня розвитку туризму в межах визначених територій через аналіз їх обсягів, гранично припустимих навантажень на об'єкти туристичних відвідувань та оцінки впливу туристичної діяльності на навколишнє середовище.

При цьому захист соціальних інтересів населення у сфері туризму і діяльності курортів забезпечується через запровадження мінімальних соціальних стандартів у туризмі. Інфраструктурний характер туризму, його безпосередній вплив на значну кількість видів економічної діяльності та якість життя населення зумовлюють необхідність установаження таких стандартів. Водночас наявність мінімальних соціальних стандартів у туризмі створює сприятливі передумови для розвитку соціального туризму на принципах адресної допомоги.

Упровадження оптимального варіанту створює сприятливі передумови для концентрації наявних організаційно-фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів для розв'язання найгостріших проблем у сфері туризму і діяльності курортів, для розвитку найцінніших природних територій та об'єктів культурної спадщини, для забезпечення захисту економічних інтересів держави від реальних і потенційних загроз у сфері туризму на внутрішньому та міжнародних туристичних ринках.

Реалізація оптимального варіанту розвитку туризму і курортів у Запорізькій області гарантуватиме: зміцнення здоров'я та поліпшення якості життя населення, запровадження соціального туризму, поліпшення соціальної стабільності та соціальної безпеки туристів і подорожніх, захист їх прав, законних інтересів і збереження їх майна; сприяння відродженню національної культури та народних ремесел для формування національної свідомості та патріотичного виховання; збереження та відновлення унікальних природних та історико-культурних ресурсів, історичних місць, залучення інвестицій у розвиток інженерно-транспортної та комунальної інфраструктур; розроблення інвестиційного проекту розвитку туризму і курортів у регіоні в рамках програм соціально-економічного розвитку територій; розвиток міжнародного співробітництва та євроінтеграційних процесів у сфері туризму та діяльності курортів, поліпшення туристичного іміджу регіону [2].

Завдання щодо розвитку туризму та курортів у регіоні передбачають якісно новий рівень співпраці влади та громадських організацій національних меншин. Її змістом є спроба

використати набутий національно-культурними товариствами досвід щодо збереження та популяризації своєї духовної спадщини для розвитку курортно-туристичної інфраструктури регіону, прискорення інтеграційних процесів у європейську спільноту, залучення інвесторів з їх етнічних батьківщин.

Громадські організації національних меншин у місцях компактного проживання своїх етносів із числа першопоселенців на землях Півдня України (здебільшого це територія Приазов'я) долучаються до створення нових туристичних об'єктів та маршрутів. Зокрема, це можуть бути болгарські, німецькі, чеські дворики, постоялі двори, пункти харчування з асортиментом національних страв; відтворені або реконструйовані господарські будівлі (кузні, млини, рибні заводи тощо), де в обслуговуванні туристів будуть брати участь знавці народного побуту та фольклорні колективи національно-культурних товариств.

Створення цих об'єктів необхідно здійснювати паралельно з розвитком пріоритетних об'єктів загальнонаціонального значення та відтворенням пам'яток культури титульної нації. Ці ресурсні можливості етнонаціональної політики в регіоні дають змогу надати потужний імпульс розвитку внутрішнього туризму та започаткувати такий практично новий його напрям, як етнотуризм, який може стати візитівкою саме Запорізького регіону. Одними з першочергових завдань є здійснення інвентаризації курортно-туристичної інфраструктури та складання єдиного реєстру з відомостями про матеріально-технічний стан об'єктів, розроблення нових туристичних маршрутів, облаштування туристичних комплексів, об'єктів готельного бізнесу, під'їзних шляхів, пунктів громадського харчування [3].

Для ефективного збільшення курортно-туристичного потенціалу територій необхідно розробити єдиний інвестиційний проект розвитку курортно-туристичної інфраструктури регіону, що, своєю чергою, дасть можливість забезпечити залучення інвестицій у цю сферу. Завдання щодо розвитку туризму та курортів у регіоні передбачають якісно новий рівень співпраці влади та громадських організацій національних меншин. Актуальною проблемою управлінської діяльності у сфері туризму і курортів у регіоні є здійснення моніторингу інфраструктури галузі та розроблення перспективної оптимальної моделі її функціонування. Стратегічне планування у сфері туризму повинно базуватися на основі

загальної Стратегії соціально-економічного розвитку регіону [4].

У процесі поетапного реформування залучатимуться суб'єкти підприємницької діяльності, туристичні підприємства різних форм власності, проекти яких можуть вільно висуватися на участь у конкурсному відборі. Реформування санаторно-курортної галузі повинно базуватися, з одного боку, на вдосконаленні фінансово-економічних механізмів відтворення курортно-рекреаційного потенціалу, створенні доступного та ефективного ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг для максимального задоволення потреб населення, з іншого – на проведенні роздержавлення та приватизації санаторно-курортних закладів, заохочення конкуренції та оптимізації управління цими закладами. Все це відображено в розробленій концепції стратегії розвитку туризму і курортів у Запорізькій області, яка спрямована на реалізацію положень Конституції України, законів України «Про курорти» та «Про туризм». Україна посідає одне з провідних місць у Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний туристичний інтерес у вітчизняних та іноземних громадян. Це повною мірою належить до ресурсних можливостей Запорізької області. Запоріжжя належить до числа небагатьох регіонів України, які мають найкращу динаміку зростання чисельності туристів, незважаючи на недостатньо розвинутому туристичну інфраструктуру. Однак нині курортно-туристична сфера регіону ще не в змозі стати стабілізуючим чинником збереження довкілля та наявної історико-культурної спадщини. До 60% її об'єктів перебуває у незадовільному стані та потребує проведення робіт із реставрації або реконструкції, облаштування для туристичних відвідувань та виконання повною мірою соціально-економічної та культурно-дозвільної функцій. Метою розвитку туристично-рекреаційної сфери на період до 2020 р. є подальше зміцнення туристсько-екскурсійного і санаторно-курортного обслуговування, досягнення європейського і світового визнання якості місцевих рекреаційних ресурсів і послуг, розширення асортименту рекреаційних і туристичних послуг, створення матеріально-технічної і кадрової бази, необхідної для формування на державному та міжнародному ринках рекреаційних послуг, нарощування обсягу доходів суб'єктів господарювання обласного та державного бюджетів від туристично-екскурсійної

та санаторно-курортної діяльності, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності рекреаційної сфери та туризму області на вітчизняному та світовому ринках рекреаційних і туристичних послуг. Туристична галузь Запорізької області – складний міжгалузевий господарський механізм, адміністративно-господарська, функціональна, економічна структура якого повинна бути реформована і переведена на ринкові механізми господарювання і комплексного управління цієї сфери на рівні регіону, поєднана з конвенцією природокористування, що формується в Україні.

Для створення високорентабельної туристичної та курортної галузей області, які мають максимально задовольнити потреби населення для забезпечення на цій основі комплексного розвитку області за умови збереження природних рекреаційних, лікувальних ресурсів, територій природно-заповідного фонду, пам'яток історії та культури, розроблено Концепцію розвитку туризму. Головам райдержадміністрацій та міськвиконкомів необхідно забезпечити реалізацію Концепції розвитку туризму і курортів на відповідній території.

Висновки з цього дослідження. Встановлено, що найбільш значимою ідентифікаційною рисою галузі туризму є її регіональна структура як така, що формується з урахуванням туристичного потенціалу території роз-

міщення та визначає інші структурні складники (підприємства й організації, кластери, туристичні продукти та послуги), інтеграційні диверсифікаційні процеси, організацію та управління, впливає на рівень конкурентоспроможності, вибір стратегій завоювання туристичного ринку, підвищення прибутковості. Своєю чергою, регіональна структура галузі туризму є досить динамічною категорією, яка перебуває у стані постійної трансформації та потребує вдосконалення, у тому числі через вплив відповідних механізмів функціонування галузі та прийняття управлінських рішень.

Концептуальні засади розвитку галузі туризму та вдосконалення її структури в регіоні досліджень передбачають використання маркетингових та ресурсних стратегій вирішення поставлених завдань, інноваційно-інвестиційне забезпечення та кластеризацію, включення в механізми здійснення приватно-державного партнерства, соціальних ініціатив. Обґрунтовані подальша диверсифікація, спеціалізація та інтеграція туристичної діяльності передбачають виділення у структурі туристичного регіону курортів Бердянськ, Кирилівка та Приморськ; рекреаційних угідь тривалого й тимчасового відпочинку (Новопетрівські, Луначарські, Орловські, Радивонівські, Чкалівські, Ботієвські, Степанівські).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний щорічник Запорізької області за 2015 рік / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2016. – 516 с.
2. Аналітичний звіт про роботу Державної служби туризму і курортів у 2015 р. // *Новости турбізнесу*. – 2016 – № 5. – С. 8–13.
3. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі : [монографія] / М.Г. Бойко. – К. : КНТЕУ, 2010. – 524 с.
4. Державна програма розвитку туризму в Україні на 2016–2022 рр. : Постанова № 583 від 29.04.2015.

УДК 338.432

Дослідження ефективності використання та забезпечення сталого відтворення земельних ресурсів Сумської області

Новікова О.С.

старший викладач

Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено стан земельного фонду Сумщини та ефективність його використання за допомогою натуральних і вартісних показників. Поряд із поліпшенням економічних показників діяльності встановлено порушення сівозмін, забрудненість та деградацію частини земель. Окреслено основні шляхи подолання еколого-економічних проблем галузі.

Ключові слова: родючість, орні землі, земельні ресурси, землі Сумщини, еколого-економічна ефективність.

Новікова О.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы состояние земельного фонда Сумщины и эффективность его использования с помощью натуральных и стоимостных показателей. Наряду с улучшением экономических показателей деятельности установлены нарушение севооборотов, загрязненность и деградация части земель. Определены основные пути преодоления эколого-экономических проблем отрасли.

Ключевые слова: плодородие, пахотные земли, земельные ресурсы, земли Сумщины, эколого-экономическая эффективность.

Novikova O.S. INVESTIGATING THE EFFECTIVENESS AND SUSTAINABILITY OF THE USE OF LAND RESOURCES IN SUMY REGION

Current statistics of the land fund use are analyzed in the paper together with general threats and consequences of land concentration. Special attention is paid to the evidence of insufficient crop rotation and implementation of soil exhausting techniques. Increased intensive agricultural use raises concerns and special measures should be taken to overcome industrial threats.

Keywords: fertility, arable land, land resources, land of Sumy region, ecological and economic efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною складовою частиною природно-ресурсного потенціалу Сумської області є земля. Земельні ресурси є незамінними як територіальна база для розміщення об'єктів народного господарства і виступають у ролі основного засобу виробництва для потреб агропромислового комплексу. Аналіз стану та ефективності використання землі має проводитися комплексно, порівнюючи показники наявності та структури з даними про ефективність господарювання на землі з особливою увагою до динаміки змін показників та визначенням критичних параметрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності використання земельних ресурсів приділяли багато уваги такі видатні українські вчені, як В.Г. Андрійчук [1], М.М. Федорів [2], П.Т. Саблук, В.М. Трегубчук [4], А.М. Третяк [5] та ін. Окремі вчені детально вивчали земельні ресурси Сумської області, серед них – В.П. Гордієнко [6],

О.В. Назаренко, А.А. Гуцин [7]. Водночас ці дослідження потребують продовження і більш поглибленого розгляду виходячи із сучасних змін в українському АПК, що створюють нові виклики для суспільства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна мета статті – представити системний та комплексний аналіз стану та ефективності використання землі у сільському господарстві Сумської області та окреслити ключові проблеми та слабкі місця.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні усі землі належать до земельних ресурсів і утворюють земельний фонд держави незалежно від цільового призначення ділянки та використання її в господарській діяльності. Класифікуючи землі земельного фонду за цільовим призначенням та функціональним використанням, виділяють сільськогосподарські угіддя; ліси та лісовкриті площі; забудовані землі під промисловими і транспортними об'єктами, житлом,

вулицями тощо; землі, що покриті поверхневими водами; інші землі.

Землі Сумської області становлять 2 383 тис. га, що дає змогу посісти 16-е місце за величиною земельного фонду в Україні і становить 3,94% від загальної території держави. Склад та структура земельного фонду області представлені на рис. 1. При цьому основну частину (1 739,1 тис. га) становлять сільськогосподарські землі, з яких більша частина припадає на рілля – 1 698,6 тис. га, тобто 70,5%. Ліси та інші лісовкриті площі займають 459,9 тис. га, землі під забудовами – 84,5 тис. га., відкриті заболочені землі – 62,6 тис. га, під водою – 30,9 тис. га, інше – 6,2 тис. га.

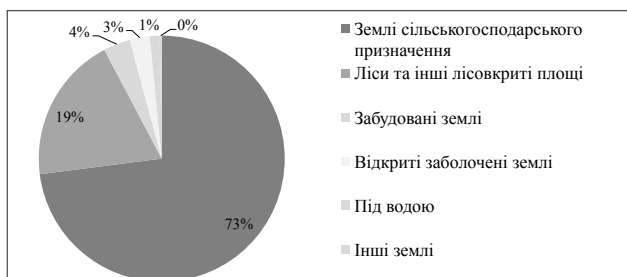


Рис. 1. Структура земельних ресурсів Сумської області, 2014 р.

Джерело: за даними головного управління Держземагенства в Сумській області

У цілому земельні ресурси України характеризуються досить високим біопродуктивним потенціалом, а в його структурі висока питома вага ґрунтів чорноземного типу, що створює сприятливі умови для продуктивного землеробства.

Спостерігається тенденція до поступового зменшення площі земель сільськогосподарського призначення за рахунок зміни функціонального призначення. Так, у 2014 р. площа таких земель скоротилася порівняно з 2000 р. на більш як 10 тис. га (рис. 2).

При цьому площа засіяних земель не зменшилася і навіть зросла на 20% порів-

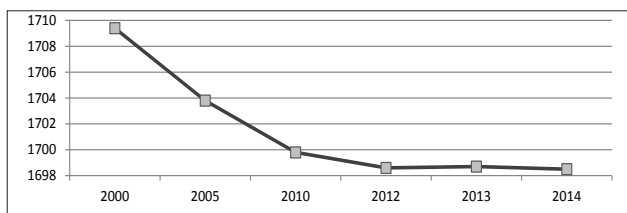


Рис. 2. Площа сільськогосподарських угідь Сумської області, тис. га

Джерело: статистичний щорічник Сумської області за 2014 р.

няно з 2005 р., що свідчить про підвищення ефективності використання земель за рахунок зменшення незасіяних площ. На кінець 2014 р. рівень розораності становив 72% від усієї площі сільськогосподарських угідь, що відповідає загальноукраїнським показникам.

В умовах зростання чисельності населення світу та зменшення площ, придатних до вирощування сільськогосподарських культур України вкрай важливо максимально повно та ефективно використовувати потенціал землі як однієї з конкурентних переваг вітчизняного сільського господарства. За оцінками експертів, українські землі здатні забезпечити продуктами харчування 140–145 млн. осіб [8], тому підвищення ефективності використання земельних ресурсів сприятиме збільшенню обсягів виробництва продукції і забезпеченню продовольчої безпеки України, а також розширенню експорту сільськогосподарської продукції, збереженню ландшафтного і біологічного різноманіття країни.

Інтенсивність використання землі може бути проаналізована за допомогою таких показників [1]:

- ступінь господарського використання землі, яка розраховується шляхом розрахунку частки земель сільськогосподарського призначення у загальній площі;
- ступінь обробки ґрунту, розраховується як частка орних земель і багаторічних насаджень у загальній площі сільськогосподарських угідь;
- ступінь меліоративності як відношення площі меліорованих земель (зрошуваної, осушеної) до загальної площі сільськогосподарських земель;
- частка інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, кукурудзи на зерно, пенька) у загальній посівній площі підприємств.

Почнемо свій аналіз із дослідження показників родючості. Пріоритетом для Сумщини

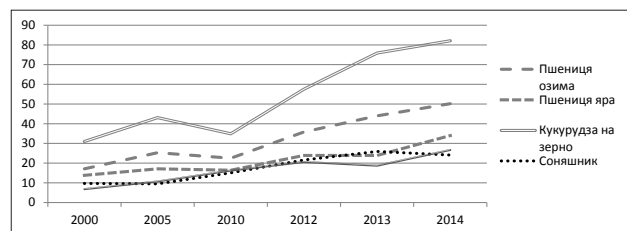


Рис. 3. Урожайність основних сільськогосподарських культур у Сумській області, 2000–2014 рр.

Джерело: статистичний щорічник Сумської області за 2014 р.

в рослинництві є виробництво продовольчого зерна, цукрових буряків, озимого й ярого ріпаку, олійної редьки, соняшника, льону, конопель, круп'яних культур, коноплі. Досліджуючи показники ефективності їх вирощування, можна стверджувати, що поряд зі збільшеними показниками валового збору спостерігається суттєве покращення показників урожайності з одного гектару зібраних площ (рис. 3).

Таке зростання продуктивності супроводжується покращенням економічних показників діяльності. Сільське господарство стає дійсно прибутковим бізнесом. Рівень рентабельності операційної діяльності агроформувань протягом останніх років перевищує 20%, а діяльність більш як 80% підприємств є прибутковою. У розрахунку на 1 га орних земель у 2015 р. було створено майже 85 тис. грн. продукції рослинництва. Водночас, за свідченням експертів, українські аграрії 79% прибутків одержують за рахунок природної родючості землі й лише 21% – як результат упровадження сучасних технологій [9]; зменшується енергоозброєність та кількість сільськогосподарської техніки. Високі врожаї на даному етапі поєднуються зі значним навантаженням на біосистеми.

За дослідженнями спеціалістів Національного інституту стратегічних досліджень, спостерігається слабкість фінансово-економічного становища сільськогосподарських підприємств, що унеможливує суттєве поліпшення технологічних операцій під час вирощування агрокультур, оновлення матеріально-технічної бази та впровадження інновацій [9]. Ціни на сільськогосподарську техніку суттєво перевищують прибутки малих агропідприємств, даючи змогу здійснювати оновлення машино-тракторного парку виключно для надпотужних виробників. Діяльність агрокооперативів, на жаль, досі є неналагодженою, і фермери часто залишаються наодинці з проблемою браку техніки. Це поглиблює розрив між рентабельністю виробництва на малих та крупних підприємствах.

Посилення агрохолдингів є дуже суперечливим фактом і водночас супроводжується як позитивними результатами, такими як підвищення ефективності виробництва, збільшенням обсягів виробництва та платежів до бюджету, так і суттєвими негативними соціо-економічними наслідками. Концентрацію виробництва у сільському господарстві слід розглядати також через призму впливу на соціальний розвиток сільських територій, май-

нових прав селян, збереження та підвищення родючості землі, екологічну безпеку. Тому цей процес потребує детального дослідження та аналізу для відпрацювання рекомендацій щодо одночасного сприяння підвищенню ефективності агробізнесу та запобігання розвитку негативних явищ і тенденцій.

Серед суттєвих недоліків діяльності агрохолдингів порівняно з меншими підприємствами, приватної форми власності вчені вказують на: нехтування інтересів місцевих громад через відсутність зв'язку з територією фактичного господарювання, місцевість не є фактичним місцем проживання керівництва та власників компаній; низьку зацікавленість у збереженні місцевої екосистеми, родючості; діяльність переважно на орендованих землях і, як наслідок, орієнтацію на монокультури; недостатню кількість культур у сівозміні, яка дає змогу максимізувати економічну ефективність завдяки використанню сучасних технологій; підтримку родючості, що виснажує природний потенціал землі.

У результаті реформування земельних відносин значно зросла кількість агроформувань із порушеним внутрішньогосподарським землеустроєм. У цих господарствах не витримуються сівозміни, допускаються відхилення від науково обґрунтованих систем землеробства, порушуються технології обробітку ґрунтів, що негативно впливає на їх екологічний стан. Порушення сівозмін, а також відсутність дієвого контролю над дотриманням елементарних правил і норм використання земель призвели до зменшення природної продуктивності ріллі.

Маючи можливість вільно обирати культури для вирощування з мінімальним державним утручанням і, по суті, ігноруючи вимоги до дотримання обґрунтованих сівозмін, сільгоспвиробники беззаперечно зупиняють свій вибір на однорічних високоприбуткових культурах, а виходячи з вітчизняних проблем із розвитком гуртової закупівлі та інфраструктури переважно обираються традиційні культури з тривалим періодом зберігання, і стосується це не тільки агрохолдингів.

У результаті дії механізмів вільного ринку, за даними Державного управління статистики, у структурі зібраних площ області 2015 р. домінують кілька зернових та технічних культур: кукурудза на зерно (32%), озима й яра пшениця (26%), соняшник (19%) та соя (11%). По 6% мають ячмінь і картопля (відповідно 6%, 6,9%). Решта культур займають мізерні обсяги від посівної площі (рис. 4).

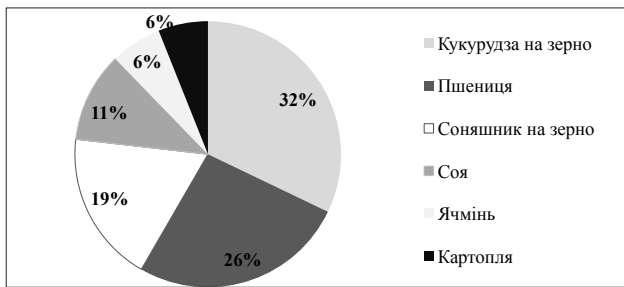


Рис. 4. Структура зібраних площ під різними с/г культурами у Сумській області, 2015 р.

Як же сталося, що три культури займають більшу частину придатних для господарської діяльності земель? Допустимі нормативи періодичності вирощування культури на одному і тому самому полі становлять для соняшнику сім років, тобто частка його у структурі посівів не може перевищувати 14%, а виходячи з того, що далеко не всі регіони та орні ґрунти підходять для його вирощування, ця цифра має бути суттєво меншою.

У світі немає єдиної думки про частку окремих культур у сівозміні, але, за твердженнями науковців, агротехнічного значення сівозміни не може замінити жоден інший агротехнічний чи хімічний захід.

За дотриманням науково обґрунтованих сівозмін намагається стежити держава. Ще з 2008 р. в Україні діють вимоги Земельного кодексу щодо обов'язковості розроблення користувачами ріллі спеціальної землепорядної документації, порушення якої тягне за собою адміністративну відповідальність.

Підприємці ж стверджують, що за ринкових умов вони мають самостійно вирішувати долю земельної ділянки і необхідність дотримуватися законодавчо встановлених нормативів чергування культур є грубим утрудненням у господарську діяльність. Участь держави у цьому процесі має бути зосереджена на контролі над збереженням якості земель, завдання шкоди родючості є підставою для кримінальної відповідальності. У практиці господарської діяльності контроль над сівозмінами зводиться виключно до необхідності створення проектів землеустрою. Більш доцільним із екологічного погляду було б посилити контроль і відповідальність за погіршення родючості ґрунтів.

Використання земельних ресурсів області не відповідає вимогам раціонального природокористування. Спостерігаються викривлення екологічно допустимих співвідношень площ ріллі, природних кормових угідь, лісових і водних територій, що негативно впливає

на стійкість агроландшафту і довкілля. Крім того, сільськогосподарські угіддя зазнають забруднення промисловими та побутовими відходами, нафтою та нафтопродуктами, пестицидами та іншими хімічними речовинами, ущільнюються важкою ґрунтообробною технікою, підтоплюються [10].

Гостро постає проблема забезпечення балансу поживних речовин у рослинництві, зростає кислотність ґрунтового розчину, зменшується вміст гумусу. Вчені вказують на негативний баланс поживних речовин у ґрунтах, поширення дегуміфікації, значне збільшення площ середньо- і сильноокислих ґрунтів, особливо в зоні Полісся. Велике занепокоєння викликає інтенсивне закислення ґрунтів лісостепової зони області, що в низці випадків робить проблематичним вирощування на чорноземних ґрунтах цукрових буряків, озимої пшениці, багаторічних бобових трав та інших культур.

Майже 1% земель Сумської області підлягають деградації. Основними деградаційними процесами є вітрова та водна ерозії, підкислення та засолення ґрунтів. При цьому дані статистики твердять про скорочення витрат на реабілітацію ґрунтів.

Останнім часом посилюються деградаційні процеси, пов'язані із забрудненням хімічними речовинами, нафтою та нафтопродуктами, непридатними та забороненими до використання пестицидами, неутілізовані запаси яких досі зберігаються на території області, іншими відходами. Найбільше проявів техногенного забруднення спостерігається в районах нафто- та газовидобування та в районах із розвинутою промисловістю.

Широкого прояву набули деградаційні процеси ґрунтового покриву, найбільш поширеними з яких є зниження вмісту поживних елементів, щорічний від'ємний баланс гумусу, декальцинація ґрунтів і, як наслідок, підвищення їхньої кислотності, ущільнення, погіршення фізико-хімічних показників, водна ерозія.

Загрозливий стан ґрунтів приховується через брак даних, регулярний моніторинг стану земель не проводиться у зв'язку з недостатнім фінансуванням.

Серед напрямів поліпшення екологічного стану земельних ресурсів та забезпечення їх сталого відтворення варто зазначити посилення участі держави в управлінні земельними ресурсами, скорочення вилучення земель для несільськогосподарських потреб, регулярний моніторинг земельних ресурсів та контроль над дотриманням законодавства

про охорону земель. З іншого боку, необхідно збільшити зацікавленість виробників у збереженні природної родючості шляхом зняття мораторію на продаж земель і поступової передачі всіх прав і обов'язків до реальних власників. Широко розповсюджений механізм оренди земельних ділянок призводить до того, що землю розпоряджаються тимчасові господарі, які не прораховують результати свого впливу на ділянку на тривалий термін.

Водночас держава має сприяти поліпшенню загальної культури землеробства, популяризувати нові високоефективні технології обробітку ґрунту, інноваційні підходи до прийняття управлінських рішень у землеробстві.

Потребують додаткового фінансування та доопрацювання програми охорони сільськогосподарських земель, їхнього раціонального використання, консервації деградованих і малопродуктивних земель.

Державної підтримки потребують програми розвитку органічного та екологічного землеробства. Такі способи господарювання збільшують стійкість регіональних біогеоценозів, сприяють відтворенню природної родючості, відновленню балансу гумусу. До того ж

органічне землеробство є більш привабливим для дрібних місцевих підприємств, що дасть змогу поліпшити організаційну структуру регіональних АПК та надасть їм шанс на виживання у тяжких конкурентних умовах.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з результатів нашого аналізу, можна зробити висновки про поліпшення економічної ефективності використання земельних ресурсів регіону, що проявляється у зростаючій родючості ґрунтів, більшому рівні економічного використання їх у господарській діяльності, кращих показниках доходу на гектар. Водночас екологічне навантаження на земельні ресурси суттєво посилилося у зв'язку з недотриманням раціональних сівозмін, браком якісної широкозахватної техніки, низьким контролем над збереженням якості земель. Позитивні економічні зміни більше стосувалися крупних виробників, тоді як дрібні змушені користуватися застарілою технікою та працювати в умовах складної бюрократичної системи. У подальших дослідженнях ми продовжимо вивчати механізми підвищення еколого-економічної ефективності використання ґрунтів регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук Г.В. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-е вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин [та ін.]. – К. : РВПСУ НАНУ, 1999. – 716 с
3. Саблук. П.Т. Економічний і соціальний стан аграрного сектора України : наук. стат.-аналіт. розробка / П.Т. Саблук [та ін.] ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 1997. – 372 с.
4. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 2. – С. 31–40.
5. Третяк А.М. Концептуальні засади землевпорядного планування розвитку міського землекористування в умовах децентралізації / А.М. Третяк, А.М. Третяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2015. – № 1. – С. 3–13.
6. Гордієнко В.П. Екологічна складова раціонального використання земель сільськогосподарського призначення / В.П. Гордієнко // Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту. Серія «Фінанси і кредит». – 2007. – Вип. 4–5. – С. 316–318.
7. Назаренко О.В. Аналіз та оцінка стану використання земельних ресурсів Сумської області / О.В. Назаренко, А.А. Гуцин // Молодий вчений. – 2014. – № 9(12).
8. Паленичак О.В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О.В. Паленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 27–32.
9. Русан В.М. Щодо шляхів підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні. Аналітична записка / В.М. Русан. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2012 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1129>.
10. Корнус А. Оцінка стану земельних ресурсів Сумської області / А. Корнус // Раціональне природокористування і охорона природи. Наукові записки. – 2012. – № 1. – С. 215–219.

Сучасні особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку регіонів

Островський І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Стадник Г.В.

кандидат економічних наук, професор,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті розглянуто основні теорії регіонального економічного зростання. Визначено ключову роль розроблення стратегій соціально-економічного розвитку регіонів. Запропоновано алгоритм визначення цілей реформування регіональної економіки. Узагальнено інституціональні фактори, що сприяють розвитку конкурентних переваг регіонів. Підкреслено взаємозв'язок конкурентних переваг і обмежень під час проведення децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, конкурентні переваги, регіон, стратегія регіонального розвитку, теорії регіонального економічного зростання.

Ostrovskiy I.A., Stadnyk G.V. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены основные теории регионального экономического роста. Определена ключевая роль разработки стратегий социально-экономического развития регионов. Обобщены институциональные факторы, содействующие развитию конкурентных преимуществ регионов. Подчеркнута взаимосвязь конкурентных преимуществ и ограничений при проведении децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, конкурентные преимущества, регион, стратегия регионального развития, теории регионального экономического роста.

Ostrovskiy I.A., Stadnyk G.V. THE MODERN FEATURES OF FORMATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY IN REGIONS

The basic theories of regional economic growth are considered. The key position of the strategy for socio-economic development in regions is determined. The target determination algorithm of reforming of regional economics is offered. The institutional factors, promoted to development of regional competitive advantages, are generalized. The interrelation of competitive advantages and limitations in the process of decentralization is accented.

Keywords: decentralization, competitive advantage, region, regional development strategy, theories of economic growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Закономірності розвитку соціально-економічних систем мають досліджуватися за допомогою теорій економічного зростання і застосування їх основних положень у практиці керування відтворювальними процесами.

Сучасні економічні процеси вкрай складні внаслідок наявності багатьох конфліктних інтересів. Відображення цих інтересів у стратегічних цілях регіонального розвитку мають бути основою сталого, збалансованого, соціально спрямованого розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові проблеми модернізації регіонального розвитку детально проаналізовано в роботах П.Т. Бубенка, А.А. Гриценка. Б.М. Дани-

лишина, М.І. Долішнього, Н.Ф. Єфремової, О.І. Олійника, В.П. Решетило [1–7] та інших українських дослідників. Як завжди, гострі проблеми регіональної дійсності публікуються в періодичних виданнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що проблематика економічного розвитку і економічного зростання є досить популярним предметом для аналізу й наукових дискусій, просторово-територіальний її аспект зачіпається в недостатньому ступені. Стало очевидним, що реформування має істотні фінансові й інституціональні обмеження, тому аналіз старих і виявлення нових суперечностей набуває подальшого сенсу. Але вивчення протилеж-

них поглядів і узагальнення підходів дають змогу зробити деякі важливі висновки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями даної статті є дослідження регіональних особливостей різних моделей економічного зростання, узагальнення основних напрямів сучасних теорій розвитку регіонів, ви-значення можливостей застосування стратегій розвитку й моделей економічного зростання в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання динамічних теорій економічного зростання є необхідною умовою формування стратегії регіонального розвитку. Можна виділити такі основні напрями сучасних досліджень:

1. Неокласичні теорії. Регіони розглядаються як виробничі одиниці, між якими за допомогою ринків факторів виробництва можуть установитися взаємозв'язок і рівновага. Нерівномірний розвиток регіонів у моделях пояснюється тимчасовими відхиленнями від рівноваги або наслідками неадекватного корегування впливу зовнішніх подій. На думку дослідників, у довгостроковій перспективі диференціація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку повинна скорочуватися, відбуватимуться згладжування та конвергенція регіональних рівнів економічного розвитку.

Більш досконалу модель теорії регіонального зростання розробили Р. Холл і Ч. Джонс. Поряд із традиційними факторами – фізичним і людським капіталом, працею, землею, природними ресурсами – вони запропонували ще й вплив соціальних, інституціональних, політичних факторів, а також географічне положення країни. На думку вчених, соціальна інфраструктура країни значно впливає на економічний розвиток.

2. Базовою серед моделей кумулятивного зростання є модель Г. Мюрдаля. Згідно із цією моделлю, спеціалізація та ефект масштабу виробництва згодом можуть збільшити стартові незначні переваги тієї або іншої території. У результаті переваги певних місцевостей призводять до прискорення їх розвитку разом зі збільшенням відставання регіонів-аутсайдерів. Г. Мюрдаль зробив висновок про те, що зростання економіки відбувається нерівномірно, а рівні економічного розвитку територій не зближуються. Можливо, лише деяке зближення рівнів їх розвитку.

Серед теорій кумулятивного зростання особливе місце займають концепції «полюсів зростання» Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіля, П. Потье,

Х.Р. Ласуена, теорія міської агломерації Х. Ричардсона, теорія «центр – периферія» Дж. Фридмана, модель «дифузії нововведень» Т. Хегерстранда.

3. Згідно з теорією «потенціалу ринку» Дж. Харріса підприємці будуть прагнути розміщувати своє виробництво в місцевостях із нормальним доступом до ринку.

4. У моделі «базового мультиплікатора» регіонального доходу А. Пред досліджував динаміку виробництва. Він уважав, що обсяг експортної бази й частина доходу, яка витрачається всередині регіону, повинні бути зростаючими функціями розмірів регіональної економіки.

5. Відповідно до теорії ефектів масштабу П. Кругмана, основним фактором економічного зростання є скупчення виробничої діяльності в певних регіонах. Ця концентрація дає вигреш підприємствам завдяки збільшенню свого розміру або за рахунок позитивних екстерналій, що виникають унаслідок присутності на ринку інших фірм. Початковий нерівномірний розподіл виробництва за досягнення рівноваги веде до створення агломерацій. Формування кластерів, ланцюжків доданої вартості, економіка освіти, впровадження інновацій розглядаються як основні механізми підвищення конкурентоспроможності, прискорення економічного розвитку країн і регіонів.

За сучасних умов актуалізується проблема формування стратегічних напрямів економічного розвитку регіонів. Викликане це тим, що виникає необхідність у виборі цільових орієнтирів середньо- і довгострокового економічного й соціального розвитку, підкріплених чіткими уявленнями про відповідну методологію (принципи, пріоритети, джерела і механізми реалізації). Крім того, підсилюється значимість визначеності, передбачуваності й прозорості державної регіональної політики, яка виключає двозначність і іносказання як у пропагандистських гаслах, так і в практичних кроках, використовуваних у взаєминах центру з окремими регіонами. Особливого значення набуває облік рівня спеціалізації економіки окремого регіону, який забезпечує як ефективне функціонування, так і можливий його розвиток. Усе це має забезпечити сприятливі умови для життєдіяльності населення на території конкретного регіону. Знання перспектив можливого розвитку стає вирішальним під час формування або загальнодержавної, або суцільно регіональної політики.

Еволюція розуміння економічного розвитку в теорії відбувалася у двох основних аспектах, пов'язаних, по-перше, з появою нових рис і якостей економічного зростання, по-друге, з посиленням значимості й нової ролі регіону всередині держави внаслідок виконання їм соціально-економічної функції, а також у глобальній економіці як місця базування транснаціональних компаній або їх бізнесів-одиниць.

Тривалість і етапність змін висувають підвищені вимоги до розроблення цілей регіонального розвитку (рис. 1).

Без відповідної стратегії економічного розвитку регіону неможливо побачити й усвідомити найбільш важливі інтереси бізнесу й

населення, що визначають кон'юнктуру як внутрішнього ринку факторів виробництва, так і зовнішнього ринку капіталів і робочої сили. Необхідність розроблення стратегії викликається тим, що стабільність і передбачуваність віддаленого майбутнього стають одними з визначальних умов можливого розвитку.

У даному контексті під стратегією розвитку регіону можна розуміти деякий вибір основних напрямів сутнісних змін у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, які становлять основу територіально-економічної системи, спрямованих на надання такого стану цій системі, за якого досягаються



Рис. 1. Схема визначення цілей реформування регіонального розвитку

заздалегідь зумовлені параметри в просторовому і часовому вимірах.

Кожен регіон намагається максимально використовувати свої положення та ресурси для підвищення конкурентоспроможності, тобто задіяти всі інституціональні фактори. Вони сприяють розвитку конкурентних переваг регіональних економічних систем. До них можна віднести:

- розроблену інноваційну стратегію (або програму соціально-економічного розвитку регіону, міста зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, й тому числі й інноваційним, програмними заходами та механізмом реалізації);
- пріоритетні регіональні проекти технологічної та структурної модернізації, що охоплюють національний і міжнародний рівні;
- розвинену інфраструктуру ринку (з банками, страховими організаціями, бізнес-інкубаторами, технопарками і т. д.);
- розвиток інновацій та підприємництва;
- вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що сприятиме інноваційному розвитку регіону і стійкому формуванню, розвитку і реалізації його конкурентних переваг [11].

Поряд із конкурентними можливостями в кожному регіоні є обмеження і негативні чинники. Вони здатні знизити результативність реалізації сприятливих конкурентних можливостей, а також ускладнити використання соціально-економічного потенціалу в інтересах розвитку ринкових відносин у регіоні. До таких обмежень і негативних чинників можна віднести:

- екстремальні умови виробництва і життєдіяльності населення;
- слабку екологічну вивченість і науково обґрунтовану підготовку території регіону;
- низький рівень виробництва товарів і послуг та недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвиненої транспортної системи;
- низьку якість продукції та послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- високе економічне напруження, що породжує серйозні обмеження в розміщенні та регіональному розвитку продуктивних сил;
- недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктури як стримуюча обставина для інвестування і створення нових робочих місць.

Перелічені обмеження і негативні чинники впливають на використання можливостей

регіону. Це породжує ситуації, що вимагають еластичних методів управління розвитком регіону [5, с. 44]. Для досягнення підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно провести реформування системи державного управління та створити нову систему регіонального управління, спрямовану передусім на зменшення нерівності регіонального розвитку в Україні. Ефективність нової державної стратегії формування регіональної політики залежить насамперед від:

- наявності закону про регіональний розвиток, розробленого відповідно до європейських принципів;
- домінування інтегрованого підходу замість галузевого до врядування на центральному та регіональному рівнях;
- стабільності інституційних рамок регіонального розвитку;
- наявності розвитку креативної інфраструктури, інформаційної та статистичної систем розвитку територій;
- наявності відповідних економічних інструментів для спрямування та стимулювання регіонального розвитку;
- наявності середньострокової та довгострокової стратегій просторового планування, спрямованих на соціально-економічне зближення та стійкий розвиток;
- наявності законодавчих засад і фінансових стимулів для подальшої децентралізації й делегування повноважень із центрального рівня та злиття місцевих органів влади.

В європейських країнах реформування територіальної організації влади, зміцнення фінансових засад та компетенції місцевого самоврядування стало дієвим механізмом стимулювання економічної активності, розроблення ефективних стратегій регіонального та місцевого розвитку, підвищення якості послуг населенню. Це забезпечується, насамперед, завдяки реалізації принципу субсидіарності в розподілі повноважень між рівнями управління. Традиційно у центральних органів державної влади залишаються лише ті повноваження, які потрібні для вирішення загальнодержавних завдань (національна безпека, великі інфраструктурні проекти, розвиток науки тощо), тоді як усі завдання забезпечення життєдіяльності громад вирішуються безпосередньо на місцях.

Це надає місцевим органам влади більшої фінансової незалежності і дає змогу ефективніше використовувати місцеві ресурси для стимулювання економічного розвитку. Саме такий підхід закладено в концептуальних

засадах реформування територіальної організації влади в Україні [8–10].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, стратегування розвитку економіки неминуче враховує просторово-регіональний фактор. Аналіз еволюції теорій економічного зростання включає просторовий критерій, що дає змогу розширити можливості використання міждисциплінарних зв'язків для розроблення стратегій регіонального розвитку. Треба зазначити, що

нині пріоритетом діяльності українського уряду у формуванні державної регіональної політики є побудова конструктивного рівноправного діалогу між центральними, регіональними, а також органами місцевого самоврядування. Формування нової якості таких відносин стає можливим на основі перенесення центру прийняття рішень щодо розвитку регіонів саме на регіональний рівень з урахуванням наявних місцевих ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : [монографія] / П.Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
2. Гриценко А.А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А.А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 9–23.
3. Данилишин Б.М. Регионалистика – перспективы и правильное применение в Украине / Б.М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blogs.lb.ua/bogdan_danylysyn/341137_regionalistika-perspektivi.html.
4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть. Нові пріоритети / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 511 с.
5. Єфремова Н.Ф. Державна регіональна політика та її роль у забезпеченні сталого економічного розвитку регіонів / Н.Ф. Єфремова, О.І. Чічкань, В.І. Роєнко // Економіка та держава. – 2016. – № 3. – С. 42–45.
6. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем : [монографія] / В.П. Решетило, Г.В. Стадник, І.А. Островський [та ін.] ; за заг. ред. В.П. Решетило ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2013. – 241 с.
7. Олійник Д.І. Євроінтеграційні наміри України в контексті технічного регулювання як чинника сталого розвитку територіальних громад: аналітична записка / Д.І. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/2337/>.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
9. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
11. Ігнатова Т. Інституціональне середовище розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки / Т. Ігнатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doclad/Ignat2.doc>.

УДК 332.14

Роль державного управління у сталому розвитку сільських територій України

Смутчак З.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

У статті розглядаються особливості сталого розвитку сільських територій України економічного та соціального характеру. Зазначено зовнішні та внутрішні чинники впливу на формування сталого розвитку сільських територій. Досліджено роль державного регулювання у їх сталому розвитку. Визначено шляхи реалізації державної політики сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: сталий розвиток, державне управління, соціально-економічний розвиток, екологічний розвиток, сільські території.

Смутчак З.В. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются особенности устойчивого развития сельских территорий Украины экономического и социального характера. Указаны внешние и внутренние факторы влияния на формирование устойчивого развития сельских территорий. Исследована роль государственного регулирования в их устойчивом развитии. Определены пути реализации государственной политики устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, государственное управление, социально-экономическое развитие, экологическое развитие, сельские территории.

Smutchak Z.V. THE ROLE OF STATE MANAGEMENT IN SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

The features of sustainable rural development of Ukraine economic and social issues are discussed in the article. External and internal factors of influence for the formation of sustainable rural development are indicated. The role of government regulation in their sustainable development is investigated. The ways of implementing the state policy of sustainable rural development are determined.

Key words: sustainable development, state management, social and economic development, environmental development, rural areas.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринковий шлях господарювання, до якого переходить Україна, не лише супроводжується великою кількістю політичних і соціально-економічних змін, але й поставив перед її регіонами проблему вибору необхідних напрямів та інструментів забезпечення сталого розвитку. Сільські території України завжди були тією точкою опори, на яку спирається весь агросектор. Але останніми роками ситуація докорінно змінилася. Сільське населення з року в рік зменшується, з карт зникають села, а самі особисті селянські господарства втрачають минулі джерела прибутку. Щоб зупинити цей процес, необхідний новий підхід до розвитку сільської місцевості, який включатиме щонайменше впровадження концепції сталого розвитку сільських територій, стимулювання підприємницької активності та диверсифікацію зайнятості сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищену увагу науковців завжди викликає набуття певною соціально-економічною проблемою відповідної суспільної значущості. Не є винятком і проблема сталого розвитку сільських територій, вивченню якої присвячено чимало праць вітчизняних вчених, серед яких особливу увагу привертають дослідження О.І. Павлова [1], А.В. Лісового [2], А.М. Статівки [3], В.Ю. Уркевича [4], М.М. Мельникова [5], І.В. Гайдуцького.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку сільських територій України, дослідженні ролі державного регулювання у їх сталому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переведення вітчизняної аграрної сфери на ринкові методи господарювання, вступ України до СОТ, а також її інтеграція до Європейського Співтовариства потребують

радикальних організаційно-економічних, техніко-технологічних і структурних перетворень безпосередньо в сільськогосподарському виробництві, всебічної модернізації інженерної і нарощування темпів розвитку соціаль-

ної інфраструктури, загального поліпшення благоустрою сільських територій. Все це зрештою повинно привести до значного підвищення ефективності сільського господарства і конкурентоспроможності вітчизняних

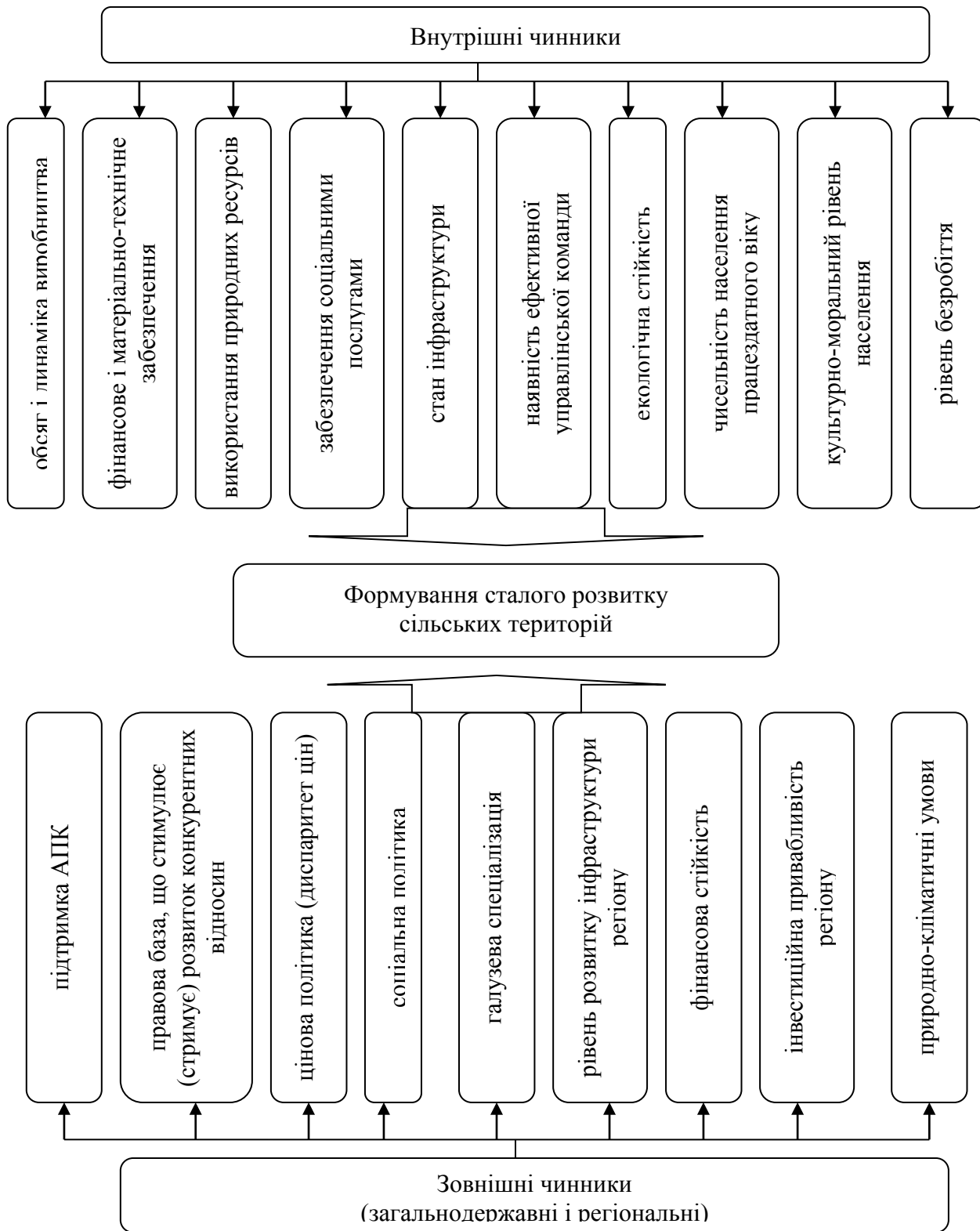


Рис. 1. Чинники впливу на формування сталого розвитку сільських територій

Джерело: складено за джерелом [7]

продуктів харчування, а також до зміни ролі власне сільського господарства у формуванні майбутньої багатофункціональної структури для ефективного функціонування сільських територій [8].

Слід зауважити, що під сталим розвитком розуміють напрям економічного зростання, коли, з одного боку, забезпечується якість життя громадян, що спирається на сучасні досягнення науково-технічного прогресу, які задовольняють його поточні потреби, але за своїм впливом на навколишнє середовище не ставиться під загрозу здатність майбутніх поколінь; з іншого боку, забезпечується якісне зростання за рівнями матеріального, житлово-побутового, соціального забезпечення, охорони здоров'я, екологічної та особистої безпеки.

З одного аспекту сталий розвиток сільських територій характеризує найважливіші природно-ресурсні обмеження, що формують віддалену перспективу, але з іншого аспекту він визначає можливості соціально-економічного розвитку сільських співтовариств, розвиток господарюючих суб'єктів та природооблаштування.

Варто зазначити, що на формування сталого (соціального, економічного, екологічного) розвитку сільських територій впливає низка чинників, що можуть йому сприяти чи, навпаки, перешкоджати (рис. 1).

Поточна ситуація в Україні вимагає нових підходів до проведення реформ і формування політики. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. спрямована відповідати на цей виклик і комплексно провести низку реформ, на які вже довго чекають виробники сільськогосподарської продукції, аграрний бізнес і сільське населення. В умовах безперервної кризи вітчизняного села стає все більш очевидним, що його ефективний розвиток неможливо забезпечити, спираючись тільки на сільське господарство. Тому за всієї важливості галузевого планування воно не повинно підміняти територіального, предметом якого у загальному сенсі є економічний і соціальний розвиток окремих частин країни (областей, міст, адміністративних районів), взятих загалом, незалежно від відомчої підпорядкованості підприємств і організацій.

У світовій практиці державного регулювання склалися два альтернативні підходи до планування: директивне планування, що базується на державній власності на просторові ресурси та ідеї всеохоплюючого цен-

тралізованого планування без врахування інтересів суб'єктів планування; індикативне планування, що базується на обмеженому втручанні держави в економіку і різноманітні форм власності. Планування будується шляхом оптимізації і узгодження інтересів суб'єктів планування.

Аналіз цих підходів свідчить про їх значні схожості з діючими закордоном моделями індикативного планування. Після ліквідації директивного планування наша країна замість того, щоб звернутися до розробок вітчизняних вчених і зарубіжного досвіду, категорично відмовилася від планування та проголосила курс на лібералізацію економіки [9].

У ході процесу реформування України необхідно створити конкурентоспроможне, експортно-орієнтоване сільське господарство, а харчова промисловість вироблятиме конкурентоспроможні харчові продукти відповідно до міжнародних стандартів безпечності та якості. Модернізація та інвестиції в харчову промисловість дають змогу виробляти більше продукції з високою доданою вартістю, що диверсифікує експортний портфель країни.

В результаті цих перетворень Україна зміцнить свою позицію на традиційних експортних ринках і торгуватиме новими експортними товарами з новими країнами-партнерами, що сприятиме позитивному торговельному балансу щодо сільськогосподарської продукції.

У сільському господарстві за допомогою реформованого, більш гнучкого ринку земель сільськогосподарського призначення мають розвиватись життєздатні та багатопрофільні господарюючі структури:

- сільські господарства різних розмірів і напрямів сприятимуть ефективному виробництву сільськогосподарської продукції;

- спеціалізація і диверсифікація виробництва, включаючи розвиток органічного виробництва, забезпечуватимуть життєздатність різних типів сільських господарств.

Ці зміни мають відбуватися в контексті стабільної і передбачуваної, простої, адресної та сучасної аграрної політики і системи державної підтримки, в якій цінова підтримка і прив'язані до виробництва платежі зводяться до мінімуму.

Політика розвитку сільських територій має враховувати місцеві потреби і стимулюватиме місцеві ініціативи. Це приведе до створення нових робочих місць як в неаграрному секторі, тобто в розвитку різноманітних форм підприємницької діяльності на селі, так і в сільському господарстві, тобто шляхом диверсифікації

сільськогосподарського виробництва, виробництва більшої кількості продукції з високою доданою вартістю та органічної продукції, а також покращення інфраструктури, що приведе до підвищення якості життя у сільській місцевості.

Екологічна сталість виробництва агропродовольчої продукції має враховуватися у всіх заходах, передбачених державною політикою:

– регуляторні норми для води, ґрунту і пестицидів мають бути встановлені згідно з європейськими/міжнародними стандартами;

– застосування органічних технологій в сільському господарстві;

– сучасна та ефективна державна політика в лісовому, рибному господарствах та в біоенергетиці.

Вищезазначені заходи сприятимуть захисту природних ресурсів [8].

Реформа сільськогосподарського сектору України є необхідною для того, щоб скористатися величезними прогнозованими можливостями, оскільки поки сільське господарство і харчова промисловість України не досягли можливого та бажаного рівня конкурентоспроможності (наприклад, середня врожайність пшениці майже вдвічі менше, ніж у Франції та Німеччині).

Для створення сучасного, ефективного сільського господарства та промислової переробки сільськогосподарської продукції бракує інвестицій. Підприємницькі ініціативи гальмуються неналежними умовами ведення бізнесу, які характеризуються необґрунтованими адміністративними бар'єрами, корупцією і надмірним регулюванням. У сільській місцевості негнучкий ринок землі у поєднанні з низьким рівнем освіти, браком молодих, ділових, інноваційних фермерів призвели до утворення неефективної структури господарюючих суб'єктів та невикористання потенці-

алу для підвищення продуктивності та диверсифікації. Висока залежність від обмеженої кількості експортних товарів (переважно сировинних) і партнерів робить Україну вразливою до несприятливих погодних умов, політичних подій, ринкової кон'юнктури та цін. Якщо потенціал України не розкрити найближчим часом, країна може втратити чудову нагоду скористатись зростаючими світовими сільськогосподарськими ринками. Існує цілком реальна небезпека постійно втрачати експортні можливості, оскільки більш конкурентоспроможні, гнучкіші і здатні швидше адаптуватися конкуренти заволодіють найбільш перспективними та цінними можливостями на світовому ринку [8].

Забезпечення сталого розвитку сільських територій України, з одного боку, вимагає розвитку сільськогосподарського виробництва та функціонування інших, не пов'язаних (або опосередковано пов'язаних) із сільським господарством видів господарської діяльності, а з іншого боку, робило б можливими відкритість економіки сільських територій, взаємодію господарюючих суб'єктів із закордонними.

Висновки з цього дослідження. Формування й реалізація державної політики та механізму державного управління сталим розвитком сільських територій мають здійснюватись відокремлено, а також із залученням відповідних ресурсів та забезпеченням відповідальності за її результати з боку органів, що її реалізуватимуть. Саме виокремлення питань розвитку сільських територій в окрему галузь державної політики дасть змогу сформувати чіткий, виважений, науково обґрунтований, комплексний і системний механізм державного управління даним об'єктом, що враховуватиме специфічні його риси та забезпечить досягнення очікуваних результатів [9].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : [монографія] / О.І. Павлов. – О. : Астропринт, 2009. – 344 с.
2. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій / А.В. Лісовий. – К. : Дія, 2007. – 400 с.
3. Статівка А.М. Правові аспекти забезпечення сталого розвитку сільських територій / А.М. Статівка // Актуальні проблеми реформування земельних, екологічних, аграрних та господарських правовідносин в Україні : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (14–15 травня 2010 р., м. Хмельницький). – Хмельницький, 2010. – С. 134–136.
4. Уркевич В.Ю. Про категорію «сталий розвиток сільських територій» / В.Ю. Уркевич // Сучасне земельне, аграрне, екологічне та природоресурсне право: актуальні проблеми теорії та практики : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (21–22 травня 2010 р., м. Біла Церква). – Біла Церква, 2010. – С. 24–26.
5. Мельников Н.Н. Устойчивое сельское развитие как условие преодоления бедности / Н.Н. Мельников // Аграрное и земельное право. – 2005. – № 9. – С. 13–25.

6. Попович В.В. Особливості становлення та розвитку сільських територій в Україні / В.В. Попович, І.В. Колмогорова // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3294>.

7. Клуб А.І. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні [Електронний ресурс] / А.І. Клуб // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=589>.

8. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16025>.

9. Замикула В.В. Удосконалення механізмів державного управління сталим розвитком сільських територій : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.В. Замикула ; ЧДУ ім. П. Могили. – Миколаїв, 2011. – 22 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.142.6:336.226.44

Современное состояние и перспективы развития мировой системы экологического налогообложения

Полищук В.Н.

кандидат географических наук, доцент,
Винницкая академия непрерывного образования

В статье рассмотрены тенденции развития современной системы экологического налогообложения в мире. Исследованы показатели, характеризующие динамику роста экологических налогов в странах ОЭСР. Указаны положительные аспекты реализации программ экологического налогообложения в странах Европейского Союза. Проанализированы модели экологического налогообложения развитых стран и определены перспективы использования зарубежного опыта в Украине. Используются новые подходы к формированию экологических налогов для уменьшения негативного воздействия на окружающую среду и рациональному использованию природных ресурсов. Определены перспективы дальнейшего применения новых фискальных инструментов в контексте развития «зеленой политики».

Ключевые слова: экологическое налогообложение, фискальная политика, экологизация технологий, транспортный налог, энергетический налог, топливная эффективность, налогоплательщики.

Полищук В.М. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

У статті розглянуто тенденції розвитку сучасної системи екологічного оподаткування у світі. Досліджено показники, які характеризують динаміку росту екологічних податків у країнах ОЕСР. Указано позитивні аспекти реалізації програм екологічного оподаткування в країнах Європейського Союзу. Проаналізовано моделі екологічного оподаткування розвинутих країн і визначено перспективи використання закордонного досвіду в Україні. Використано нові підходи до формування екологічних податків для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище і раціонального використання природних ресурсів. Визначено перспективи подальшого застосування нових фіскальних інструментів в контексті розвитку «зеленої політики».

Ключові слова: екологічне оподаткування, фіскальна політика, екологізація технологій, транспортний податок, енергетичний податок, паливна ефективність, платники податків.

Polischuk V.N. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF GLOBAL ECOLOGICAL TAXATION SYSTEM

The article dwells upon development tendencies of modern global ecological taxation system. The author examined the dynamics of eco taxes growth in OECD countries, and pointed out positive aspects of eco taxation realization programs in EU countries. Eco tax models in developed countries and implementation perspectives in Ukraine have been analyzed. The article describes new approach to form eco taxes with the purpose of reducing environmental impact and rational resource usage. Perspectives of further implementation of new fiscal instruments in process of "green policy" development are determined.

Keywords: eco tax, fiscal policy, technology ecologization, transport tax, energy tax, tax payers.

Постановка проблемы в общем виде.

Глобализация и интенсивная индустриализация мировой экономики усиливают экологические проблемы, которые являются системной частью глобальных проблем. В системе развития экономики природопользования важнейшую роль выполняет фискальная экологическая политика, которая должна обеспечивать рациональный подход к использованию природных ресурсов и уменьшить негативное влияние мировой экономики на

биосферу. Экологическое налогообложение обязано стабилизировать увеличение налоговых доходов, ускорить экологизацию производства, популяризировать экологически чистые технологии, стимулировать инновационное безотходное производство, способствовать развитию альтернативной энергетики и сохранению природных ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные подходы к формированию системы экологического налогоо-

бложения изучены в научных трудах многих украинских и зарубежных ученых, среди них: С.В. Антоненко, Т.П. Галушкина, А.А. Кунченко, И.М. Синякевич, Е.В. Хлобыстова и др. Однако исследование данной проблематики находится на начальном уровне, на многие вопросы этой проблемы сегодня нет конкретных исчерпывающих ответов. Принятие будущих изменений в Налоговый кодекс Украины вызывает необходимость комплексного анализа состояния экологического налогообложения в мире с перспективой внедрения опыта развитых стран в отечественную практику.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Важным фактором рационального природопользования и функционирования современной экономики является экологическое налогообложение. Для достижения максимального уровня его эффективности необходимо использовать такие эколого-экономические инструменты, которые стабилизируют процесс взаимного сосуществования производственных комплексов и окружающей среды. Исходя из мировой практики, экологизация налогов дает возможность массово внедрять инновационные технологии в производство, создать мощный фундамент для развития малого и крупного бизнеса. Фискальная экологическая политика вызывает необходимость рационально и комплексно подойти к использованию природных ресурсов, выработать стратегию развития

успешного товаропроизводства. Такой вектор развития в экономической политике может стать фундаментальным фактором создания конкурентоспособной экономики.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью исследования является комплексный анализ современного состояния мировой системы экологического налогообложения, изучение методов формирования эффективной модели функционирования экологических налогов, раскрытие практических аспектов укрепления позиций экологической фискальной политики в Украине.

Изложение основного материала исследования. Во многих зарубежных странах с рыночной экономикой для обозначения экологических налогов используют такой термин, как *environmental taxes* [1].

Согласно определению Европейского экологического агентства (*European Environment Agency*), экологические налоги могут быть обозначены как «все налоги, база обложения которых имеет специфическое негативное влияние на окружающую среду» [2, с. 13].

Исходя из этого, экологические налоги выполняют следующие функции:

- налоги за загрязнение – сокращение выбросов в окружающую среду загрязняющих веществ;
- налоги на вредную продукцию – смена механизма поведения налогоплательщиков-загрязнителей и получение дополнительных финансовых возможностей и ресурсов.

Таблица 1

Экологические налоги как часть ВВП стран Европейского Союза в 2010–2014 гг., % [3]

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Европейский Союз (в целом)	2,37	2,4	2,44	2,45	2,46
Бельгия	2,21	2,25	2,15	2,06	2,05
Болгария	2,79	2,7	2,68	2,8	2,73
Чешская Республика	2,29	2,35	2,24	2,14	2,12
Дания	4,04	4,05	3,99	4,2	4,08
Германия	2,13	2,17	2,12	2,04	2
Греция	2,54	2,77	3,16	3,55	3,68
Испания	1,63	1,58	1,57	1,9	1,85
Франция	1,89	1,92	1,96	2,03	2,05
Италия	2,79	3,05	3,49	3,42	3,6
Австрия	2,35	2,43	2,42	2,4	2,43
Польша	2,56	2,51	2,49	2,39	2,51
Португалия	2,42	2,31	2,16	2,21	2,25
Финляндия	2,68	3,02	2,98	2,93	2,88
Швеция	2,59	2,41	2,4	2,36	2,21
Великобритания	2,53	2,49	2,48	2,49	2,48
Норвегия	2,68	2,52	2,36	2,36	2,31

Сегодня экономика этих стран доминирует на мировом рынке, и далеко не последнюю роль в этом играет развитая система экологического налогообложения. Экологическая составляющая фискальной политики выступает одним из основных стимуляторов экологизации технологий и производства.

В экономике стран Европейского Союза экологические налоги выступают одним из основополагающих компонентов формирования ВВП как на национальном, так и на межнациональном уровнях (табл. 1). Среди стран – членов ЕС экологической составляющей ВВП наибольшее внимание уделяют Дания – 4,08%, Греция – 3,68%, Италия – 3,6%, Финляндия – 2,88%, Польша – 2,51%, Великобритания – 2,48%, где очень эффективно функционирует экологическое законодательство и используются современные подходы в формировании фискальной экологической политики.

Соответственно, среди стран – членов ОЭСР, которые не входят в ЕС, наибольшую часть в ВВП экологические налоги составляют в Израиле – 2,97%, Австралии – 1,91%, Японии – 1,50%, Новой Зеландии – 1,35% при общем показателе ОЭСР – 1,56% в 2014 г. (табл. 2).

Анализируя показатели совокупных поступлений от экологических налогов среди некоторых стран – членов ОЭСР, необходимо обратить внимание на общую положительную динамику роста экологических налогов, где наилучшие результаты имеют США, Япония, Германия, Великобритания, Италия, Франция – страны – лидеры мировой экономики, которые имеют максимальное влияние на глобальный уровень экологизации производства продукции, технологий, общей системы жизнедеятельности и влияют на формирование новой модели реализации фискальной экологической политики (табл. 3).

Экологические налоги можно разделить на четыре основные составляющие: энергетические, транспортные, налоги на загрязнение окружающей среды и ресурсов. Выделяются некоторые отличия в налоговых ставках, которые используются относительно энергии в разных странах «Большой двадцатки» и ОЭСР. Использование энергии подлежит налогообложению по-разному в зависимости от сектора экономики (самые высокие ставки налога используются в транспортном секторе). Для сравнения: энергия, используемая в системах отопления, процессах производства электроэнергии, подлежит налого-

обложению по более низким ставкам почти во всех странах.

Энергетические налоги составляют 72% от общего числа экологических налоговых поступлений и свыше 5% всех налогов и социальных взносов в среднем по ЕС. Транспортный налог составляет чуть меньше – 23% от общего объема экологических налоговых поступлений и 1,5% от общей суммы налогов и социальных взносов. Оставшиеся две категории – налоги на загрязнение окружающей среды и ресурсные – характеризуются значительно меньшей суммой доходов.

В общей экономической составляющей наивысшая ставка налогообложения использования энергии в 2012 г. была в Люксембурге – 6,58 евро за ГДж., Дании – 6,26 евро за ГДж., Швейцарии – 6,11 евро за ГДж., Нидерландах – 5,85 евро за ГДж., Италии – 5,02 евро за ГДж. (табл. 4).

Экологическое налогообложение электроэнергии должно способствовать развитию альтернативной энергетики, в том числе стимулировать развитие ветровой и солнечной электроэнергетики. В 2016 г. количество электроэнергии, производимой во всем мире с помощью ветрогенераторов, превысило количество электроэнергии, которая вырабатывается атомными станциями. В США развитие рынка ветроэнергетики обеспечивается с помощью Производственного налогового кредита (Production Tax Credit) [6, с. 11].

В США налоговые льготы на капиталовложения в солнечную энергетику, срок действия которых заканчивался в конце 2016 г., продлены до 2021 г. Это даст возможность привлечь в развитие солнечной энергетики дополнительно около 125 млрд. дол. новых частных инвестиций. Это касается и капиталовложений в ветроэнергетику [7]. Оформив соответствующие документы, можно взять федеральный налоговый кредит в случае установления, например, геотермальных тепловых насосов.

Очень динамично развивается рынок восстанавливаемых источников энергии в Германии. Это происходит за счет стимулирования рынка финансовых ресурсов, полученных от экологических налогов. В этой стране общая площадь всех солнечных панелей постоянно увеличивается за счет стабильного роста капиталовложений в солнечную энергетику и налоговых льгот для таких инвесторов.

Начиная с 1950-х годов некоторые страны ОЭСР ввели налоги на бензин. В Дании ввели сбор на бензин еще в 1950 г., на нефтепро-

Таблица 2

**Экологические налоги как часть ВВП стран – членов ОЭСР, не входящих в ЕС,
в 2010–2014 гг.,% [4]**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Австралия	1,80	1,78	2,07	2,13	1,91
Канада	1,19	1,17	1,15	1,15	1,15
Чили	1,03	1,09	1,13	1,13	1,21
Израиль	3,24	3,18	2,96	2,82	2,97
Япония	1,60	1,60	1,58	1,55	1,50
Корея	2,58	2,25	2,37	2,25	..
Мексика	-0,21	-0,79	-1,14	-0,35	-0,06
Новая Зеландия	1,34	1,31	1,31	1,33	1,35
США	0,79	0,79	0,78	0,76	0,72
ОЭСР (в целом)	1,64	1,61	1,59	1,62	1,56

Таблица 3

**Общие поступления от экологических налогов в разрезе некоторых
стран – членов ОЭСР в 2010–2014 гг., млн. дол. [5]**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Австралия	23 215,88	27 380,11	32 685,82	32 648,77	27 745,65
Австрия	11 061,06	12 517,63	11 727,97	12 204,81	12 626,96
Бельгия	10 838,43	12 055,66	10 841,66	10 626,84	10 747,20
Канада	19 265,90	20 866,12	20 936,54	21 159,68	20 432,24
Чили	2 247,78	2 722,27	2 998,15	3 134,30	3 115,87
Дания	13 380,62	14 362,70	13 336,84	14 360,62	14 233,08
Франция	48 775,90	53 963,62	51 009,00	54 959,18	55 816,99
Германия	72 741,36	81 531,37	74 877,87	76 487,17	75 239,04
Израиль	7 590,29	8 313,73	7 697,00	8 260,23	9 083,60
Италия	67 581,40	77 702,94	78 728,60	78 344,68	82 349,01
Япония	87 777,52	94 455,35	93 977,40	76 332,16	68 909,93
Корея	28 212,52	27 055,50	28 989,12	29 331,24	..
Мексика	-2 205,44	-9 273,66	-13 446,46	-4 406,24	717,72
Нидерланды	29 957,16	31 116,76	27 582,12	28 638,04	10 446,70
Новая Зеландия	1 965,73	2 204,20	2 317,21	2 539,84	2 699,53
Норвегия	10 322,35	11 333,35	11 062,66	11 231,15	10 590,36
Швейцария	10 858,17	12 707,76	12 075,33	12 180,78	12 381,75
Турция	28 787,73	28 981,70	28 631,98	33 416,12	30 551,55
Великобритания	59 164,47	62 582,01	62 462,98	63 910,41	69 142,55
США	118 180,34	122 342,65	125 449,17	125 925,00	125 557,89

Таблица 4

**Налогообложение использования энергии в 2012 г.
(средняя эффективная налоговая ставка на использование энергии в евро за ГДж) [5]**

Страна	В целом по экономике	Транспорт	Отопление и обогрев	Производство электроэнергии
Люксембург	6.58	10.06	0.23	0.1
Дания	6.26	14.31	2.34	6.11
Швейцария	6.11	17.89	1.51	1.21
Нидерланды	5.85	15.92	2.05	6.39
Италия	5.02	16.69	1.07	1.18
Великобритания	4.6	18.94	0.58	0.6
Германия	3.96	15.42	1.07	1.71
Норвегия	3.95	13.72	1.07	2.07
Финляндия	3.85	15.49	2.33	1.52

дукты – в 1977 г. В конце XX века массово начали вводить налоги и сборы на нефть и нефтепродукты многие страны Европы.

Государства – члены ОЭСР ввели налоги, связанные с транспортными средствами в зависимости от их общих характеристик, объемов и состава загрязняющих веществ. Финляндия первой ввела транспортные налоги на легковые и грузовые автомобили. Адми-

нистрирование налогов является важной частью экологизации транспортных налогов в странах – членах Европейского Союза с начала 1990-х годов.

ЕС прибегает к введению налога на выбросы автомобилем парниковых газов для того, чтобы автомобилестроение массово перешло на выпуск экологически чистых и экономически выгодных двигателей и стиму-

Таблица 5

Изменения выбросов углекислого газа (CO₂) в ответ на регулирование в экологическом налогообложении [8, с. 3]

Страна	Период оценивания	Название налога	Влияние
Финляндия	1990–2005	Налог на энергию и углерод	Выбросы CO ₂ на 7% ниже от показателя в случае отсутствия налога.
Швеция	1990–2007	Налог на энергию и углерод	Без налога выбросы CO ₂ были бы на 20% выше от уровня 1990 г.
Нидерланды	1999–2007	Энергетический налог	Выбросы CO ₂ на 3,5% ниже от показателя в случае отсутствия налога. Низкие налоговые ставки могут иметь ограниченное влияние на выбросы.
Германия	1999–2005	Налоги на транспорт, топливо и электроэнергию	В период до 2005 г. выбросы CO ₂ на 2-3% ниже от показателя в случае отсутствия налога.

Таблица 6

Влияние налогов на отходы и выбросы загрязняющих веществ [8, с. 5]

Страна	Период оценивания	Название налога	Влияние
Финляндия	1996–2007	Налоги на отходы	Уменьшение количества отходов на 15% по сравнению с обычным бизнес сценарием
Швеция	1996–2006	Налоги на отходы	Производство и употребление возросли на 7%, а образование отходов уменьшилось на 0,5%
Великобритания	1996–2006	Налоги на захоронение отходов	Отходы, которые вывозят на свалки, уменьшились на 14% между 1997–1998 и 2005–2006 гг., а общее количество захороняемых отходов снизилось на 25%

Таблица 7

Динамика и структура формирования налоговых поступлений Сводного бюджета Украины в 2013–2015 гг. [9]

	2013	2014	2015	Прирост 2015/2014	
				абсол.	относ.
Доходы бюджета, млрд. грн.	442,8	456,1	652,0	196,0	143,0
в% до ВВП	30,4	28,7	32,9	4,2	
Налоговые поступления (НП)	354,0	367,5	507,6	140,1	138,1
в% до ВВП	24,3	23,2	25,6	2,5	
в% к доходам бюджета	79,9	80,6	77,9	-2,7	
Экологический налог	3,9	4,8	2,7	-2,1	55,8
в% до ВВП	0,3	0,3	0,1	-0,2	
в% к доходам бюджета	0,9	1,1	0,4	-0,6	
в% до НП	1,1	1,3	0,5	-0,8	

лировалось развитие рынка электромобилей и автомобилей-гибридов.

Экологические налоги и сборы являются очень распространенными рыночными инструментами государственной «зеленой» политики. Многие страны вводят налоги на большинство транспортных средств, загрязнение воздуха и водной среды. Налоговые льготы и государственные субсидии являются реальным инструментом повышения энергоэффективности на транспорте, в строительной индустрии и секторе домохозяйств. Это позволит стимулировать развитие альтернативной энергетики и уменьшить выбросы парниковых газов.

С начала 1990-х много стран в основу налогообложения автомобилей заложили выбросы CO₂ (углекислого газа). Первый налог на CO₂ был введен в Финляндии в 1990 г. Через некоторое время его ввели Дания, Германия, Нидерланды, Польша, Швеция.

Налоговое регулирование в экологическом налогообложении привело к существенным изменениям выбросов углекислого газа, который является самым значительным из всех антропогенных парниковых газов. Именно антропогенное влияние вызывает его образование в атмосфере в наибольшем количестве (табл. 5).

Наибольшие выбросы парниковых газов связаны с такими промышленными процессами, как производство азотной и адипиновой кислот, цемента, извести, соды.

Сейчас наблюдается консолидация экологических налогов через сокращение их количества и численности облагаемых ими загрязняющих веществ.

В странах ОЭСР налоги на экологически вредную продукцию оплачивают производители продукции, которую сложно утилизировать. Таким образом правительство решает проблему финансирования внедрения процессов переработки отходов. За счет налогового регулирования в экологическом налогообложении в Великобритании активные отходы, которые вывозятся на свалки, уменьшились на 14% между 1997–1998 и 2005–2006 гг., а общее количество захороняемых отходов уменьшилось на 25% (табл. 6).

Существуют некоторые отличия зарубежной классификации экологического налогообложения и украинской. В частности, в Украине не существует таких видов налогов и платежей экологического характера:

– налога на продукцию, содержащую экологически вредные вещества (Дания, Нор-

вегия, Швеция, Чехия, Франция, Германия и Польша);

– налога на упаковку (стекло, металл, пластик), который есть в Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии;

– налогов и сборов на авиаперевозки, который существуют в Великобритании и Франции;

– сбора на охрану окружающей среды (Германия, Великобритания и Швеция).

Выясним эффективность системы поступлений от уплаты экологического налога в Сводный бюджет Украины, проанализировав следующие показатели (табл. 7).

На фоне роста доходов бюджета и налоговых поступлений за 2015 г. показатели по экологическому налогу имеют тенденцию к уменьшению (табл. 7), что свидетельствует о недооценке этого фискального инструмента в нашей стране.

В 2015 г. произошли существенные изменения относительно экологического налога в законодательстве, а именно сбор и плата за специальное использование природных ресурсов были заменены на рентную плату и плату за использование других природных ресурсов, и рентная плата, сборы на топливно-энергетические ресурсы заменена на рентную плату за транспортирование, сборы на топливно-энергетические ресурсы; по некоторым видам этого налога была увеличена ставка налогообложения, за счет чего и происходит увеличение поступлений от данного налога. Большую часть государственного бюджета Украины составляют не прямые налоги, тогда как во многих развитых странах ситуация абсолютно противоположная. Преобладание прямых налогов считается лучшим для всей экономики страны и эффективным ее функционирования, предотвращая бедность населения и упадок производства.

Выводы из этого исследования. Экологическая составляющая налогообложения и ее регулирование могут стимулировать формирование и использование структуры налоговой системы таким образом, чтобы достигать экологических целей, искоренять или предотвращать экологические проблемы современного общества.

В странах ОЭСР модель налогообложения по вопросам экологизации налогов и сборов все больше убеждает нас в том, что экологические налоги имеют комплексное эффективное влияние на окружающую среду, стимулируют выпуск экологически чистой продукции, уменьшают экологические риски, популяризи-

зируют инновационные экотехнологии, обеспечивают внедрение в рыночные системы основополагающие принципы экологического маркетинга, побуждают к формированию безопасной общественной и производственной среды. Украинская система экологического налогообложения характеризуется определенными проблемами, для решения которых нужно учитывать опыт стран – членов ОЭСР в развитии эффективной системы экологического налогообложения.

Для решения экологических проблем Украине необходимо учитывать следующие рекомендации:

- особое внимание нужно уделить повышению экологической эффективности использования налоговых инструментов;
- необходимо внедрять налоги на экологически вредные материалы и товары;
- существенно ускорить использование экологических налогов относительно передвижных источников-загрязнителей, системных источников загрязнения в агробизнесе, бытовых отходов;

– стимулировать использование технологий, уменьшающих выбросы в окружающую среду;

– координировать работу государственных и общественных организаций, которые занимаются вопросами охраны окружающей среды.

В современных условиях экологические налоги должны принимать активное участие в формировании бюджетов разных уровней и способствовать достижению природоохраняемых целей.

Особенности экологического налогообложения должны усилить интерес к дальнейшему изучению важных вопросов повышения эффективности экологической фискальной политики, особенно вопросов ресурсной ренты и внедрения налогов, которые будут побуждать к рациональному использованию невозобновляемых ресурсов. Перспективными исследованиями могут быть направления, касающиеся определения влияния эконалогов на производителей продукции, вредной для окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Taxes and the Environment: What are green taxes? // Tax Policy Center [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.taxpolicycenter.org>.
2. Environmental taxation and EU environmental policies // European Environment Agency. – 2016. – 87 p.
3. Eurostat. Environmental tax revenues [Electronic resource]. – Access mode : <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
4. Taxing Energy Use [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.compareyourcountry.org/taxing-energy?cr=oced&lg=en>.
5. Environmentally related tax revenue [Electronic resource]. – Access mode : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ENV_ENVPOLICY.
6. Перспективы мировой ветроэнергетики // Международное представительство ветровой энергетики. – 2006. – № 60. – С. 13.
7. Ranyon J. Making Sense of the Tax Credit Extensions for Wind, Solar (and Bioenergy, Too) / J. Ranyon // Renewable Energy News & Information. – 2015 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.renewableenergy-world.com/articles/2015/12/making-sense-of-the-itc-extension-for-wind-solar-and-bioenergy-too.html>.
8. How Effective Are Green Taxes? // Briefing Paper Two. – April 2009. – 8 p.
9. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkovi_mehanizmu-f6424.pdf.

УДК 330.15: 504.03

Основні тенденції формування еколого-економічної культури суспільства в Україні у контексті сталого розвитку

Стефанків О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Данилишин В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

У статті проаналізовано стан державної політики в аспекті формування еколого-економічної культури суспільства та її вплив на національну і продовольчу безпеку держави, населення, а також розглянуто можливі шляхи прискореного подолання наслідків економічної та екологічної кризи в країні.

Ключові слова: навколишнє природне середовище, екологічна безпека, еколого-економічна політика, сталий розвиток.

Стефанків О.М., Данилишин В.І. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ОБЩЕСТВА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье проанализировано состояние государственной политики в аспекте формирования эколого-экономической культуры общества и его влияние на национальную и продовольственную безопасность государства, населения, а также рассмотрены возможные пути ускоренного преодоления последствий экономического и экологического кризиса в стране.

Ключевые слова: окружающая природная среда, экологическая безопасность, эколого-экономическая политика, устойчивое развитие.

Stefankiv O.M., Danylyshyn V.I. MAIN TRENDS IN FORMING ECOLOGICAL AND ECONOMIC CULTURAL SOCIETY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article analyzes the state of public policy in terms of environmental and economic formation of society's culture and its impact on national food security and population, and viewed the possible ways of overcoming the consequences of rapid economic and environmental crisis.

Key words: environment, environmental security, environmental and economic policy, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі спостерігається глобальне порушення екологічної рівноваги у навколишньому природному середовищі. Уже не є аксіомою, що сукупна людська діяльність, а саме антропогенний фактор, найбільше впливає на природні екосистеми. Власне, загострення екологічної кризи відбувається багатьма шляхами, зокрема відбуваються інтенсивне зростання масштабів забруднення повітря, різке і помітне ослаблення озонового шару планети, посилення тепличного ефекту, зростає інтенсивність землекористування (надмірне вживання хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив, засолення ґрунтів, дефляція та ерозія, значна питома

вага просапних культур у структурі посівних площ призводять до деградації земель тощо), а також проводиться хімізація сільськогосподарського виробництва, що негативно впливає на якість сільськогосподарської продукції та збереження здоров'я людини, спостерігаються радіоактивне забруднення земель, забруднення ґрунтів важкими металами, зростання кількості промислових і побутових відходів, що негативно впливає на кількісний та якісний стан насамперед земельних, лісових та водних ресурсів, катастрофічне скорочення площ лісів як першої експлуатаційної групи, так і другої (слід зазначити, що вони впливають на якість і стабільність земельних ресурсів, на здатність доквілля до само-

відтворення тощо). Внаслідок цього деградуються не тільки ґрунти, але й агроландшафти, проходить порушення біоекосистеми, через що зникають окремі види тварин і рослин (до Червоної книги України вже занесені близько 800 видів тварин і рослин).

Досліджуючи глобальні екологічні проблеми, провідні світові вчені-екологи стверджують, що екологічні та соціальні реформи, інновації в науково-технічній сфері не зможуть забезпечити поступальний, сталий, екологічно збалансований розвиток людства, бо для успішного розв'язання складних екологічних проблем потрібен перехід до нової ідеології життя, а саме екологізації економіки і виробництва, формування екологічно зорієнтованого суспільства. Також практично всі країни, зокрема Україна, мають ще свої екологічні національні та регіональні проблеми. Зазначимо, що в житті українського суспільства політична, економічна кризи ще більше поглиблюють кризу в духовній сфері, що веде до необґрунтованого використання природних ресурсів, як наслідок, погіршення стану довкілля. Отже, важливим аспектом вирішення наявних економіко-екологічних проблем в Україні повинні стати процеси екологізації економіки, які необхідно розглядати крізь призму системної екологізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес взаємодії людини з природою був і є провідною темою наукових досліджень учених різних країн світу. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, збільшення використання природних ресурсів, неощадливий вплив людини на навколишнє середовище зумовили більш глибокі дослідження з означеної проблеми. Питання еколого-економічної проблематики як основи економічного, соціально-духовного розвитку суспільства розглядаються у сучасних дослідженнях різних галузей наук. У вітчизняній науці дослідженню цих проблем також приділяється достатня увага. У працях економістів, екологів О. Балацького, І. Бистрякова, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Л. Мельника, В. Міщенко, В. Трегобчука, Є. Хлобистова та інших розкрито теоретико-методологічні засади вирішення різного роду глобальних, національних, регіональних екологічних проблем, зокрема принципів і механізмів забезпечення сталого розвитку; розглянуті питання аналізу екологічної безпеки та еколого-економічних ризиків, нормування господарських впливів на навколишнє середовище, економічних та адміністративних механізмів управ-

ління екологічною безпекою, бо, з одного боку, невідкладна необхідність подолання еколого-економічної кризи і зменшення її негативних наслідків, а з іншого боку, існує суспільна потреба у формуванні екологічно орієнтованої та економічно доцільної системи господарювання, які зумовлюють актуальність всебічного дослідження суперечностей природокористування і техногенної екологічної безпеки в державі. Тому мислення фахівців найрізноманітніших професій має бути передусім екологічним, а екологічний імператив, екологічна парадигма мають стати керівними у всіх сферах діяльності людини.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає в дослідженні проблеми формування еколого-економічної культури в суспільстві, що сприятиме здійсненню такої державної еколого-економічної політики, яка б у найкоротший термін вирішувала комплекс проблем в інтересах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільство пройшло довгий шлях свого ставлення до природи, і на кожному етапі цього ставлення складалася особлива для нього екологічна свідомість як сукупність уявлень (людини, суспільства) про взаємозв'язки у системі «людина-природа». Проте у сучасному світі значно зросла інтенсивність впливу людини на природне середовище, тому питання взаємовідносин суспільства і природи та використання природних ресурсів стають дедалі актуальнішими. На початку нового тисячоліття людство почало розуміти всю складність взаємозв'язку та взаємозалежності елементів довкілля і дійшло висновку про необхідність формування нового світогляду, який базується на збереженні та охороні навколишнього середовища, а отже, і раціональному природокористуванні. Зокрема, це передбачає завданням держави створення відповідних екологічних умов для збереження здоров'я населення і забезпечення сталого розвитку. Тому ми вбачаємо тісний взаємозв'язок між економічними й екологічними чинниками розвитку суспільства та сталого екологічно безпечного розвитку. Задля досягнення екологічно збалансованого розвитку необхідно забезпечити соціальну, економічну та екологічну безпеку, раціоналізувати процеси природокористування відповідно до природно-ресурсного потенціалу території.

У концепції сталого (стійкого, екологічно збалансованого) розвитку суспільства, орієн-

тованого на оптимальне задоволення потреб людей, забезпечення достатньої якості життя, раціонального використання природних ресурсів і збереження довкілля, основна увага акцентується на створенні таких передумов: політична складова має забезпечити участь громадськості у прийнятті важливих рішень; економічна – організацію виробництва з опорою на науково-технічний прогрес зі збереженням еколого-ресурсної бази; соціальна система покликана знімати напруження, що виникають у процесі економічного розвитку; технологічна складова має забезпечувати пошук нових рішень; владна структура має мати гнучкий характер і бути здатною до самокорекцій; міжнародна система повинна сприяти розвитку торгових та фінансових зв'язків.

У загальному плані екологічну політику можна визначити як послідовне здійснення системних перетворень у суспільстві з метою контролю за екологічним станом, яке спирається на весь комплекс діючих у суспільстві факторів. Слід зазначити, що реалізація стратегії сталого еколого-економічного розвитку України потребує узгодження державного, ринкового та громадянського екологічно-економічного регулювання. Державне регулювання впливатиме на вектор національної еколого-економічної політики завдяки підсиленню нормативно-правової екологічної бази, ринкове саморегулювання сприятиме підвищенню суспільності ековиробництва, екологізації системи оподаткування; прогресу екологічного ринку, громадянське регулювання – створенню недержавних екологічних фондів, здійсненню контролю за станом довкілля та підвищенню загальної екологічної культури і відповідальності. Цілеспрямована дія розглянутого триєдиного механізму сприятиме формуванню ефективних відносин національного природокористування на засадах довіри, партнерства, співпраці суб'єктів господарювання з метою підвищення якості життєвого середовища людини. На наш погляд, це має бути екологічнобезпечне природокористування, яке базується на механізмах розвитку й відтворення довкілля і ґрунтується на принципах поєднання економічної вигоди упорядкованого законом нормативного використання природних ресурсів (з урахуванням природних умов), покращення процесів комплексності переробки природних ресурсів (під час переробки відбувається максимальний вихід корисної продукції за мінімуму відходів), зменшення відходів виробництва, розширеного відтворення природно-ресурсного потен-

ціалу в поєднанні з вимогами екологічної безпеки, включаючи високу екологічність технологій природоперетворюючої діяльності, обмеженого використання, пріоритетності, державного регулювання, екологізації, попередження екологічних наслідків, компенсації збитків, а також спрямоване на задоволення потреб населення [4].

Важливість триєдиного механізму, без сумніву, є незаперечною. Однак необхідно усвідомити, що активізації екологізації національної економіки не можна досягти без істотних зрушень у духовній сфері суспільства. Тому серед пріоритетних напрямів державної політики у Національній доктрині розвитку освіти України в XXI ст. визначено екологічний, метою якого є формування в молоді екологічної культури, яка є невід'ємною складовою культури громадянина України [6, с. 5, 6]. Як підкреслюється у Концепції екологічної освіти України [2], шлях до формування екологічної культури всіх верств населення лежить через ефективну екологічну освіту, яка як цілісне культурологічне явище передбачає не тільки набуття широкого кола знань, але й розвиток достатнього рівня почуття особистої й суспільної відповідальності за стан природного середовища та вироблення потреби адекватних дій щодо його раціонального використання, збереження та відновлення природних ресурсів.

У найважливіших міжнародних документах останнього десятиріччя, присвячених проблемам навколишнього середовища і гармонійного розвитку людства, велика увага приділяється формуванню екологічної культури і свідомості особистості, інформованості людей про екологічну ситуацію в світі, державі, регіоні, їх обізнаності з можливими шляхами вирішення різних екологічних проблем, з концептуальними підходами до збереження біосфери і цивілізації. Підвалини нинішньої екологічної освіти населення обговорювались у Парижі в 1968 році під час Міжурядової конференції ЮНЕСКО з питань раціонального використання та охорони ресурсів біосфери (затверджено широку програму дій «Людина та біосфера», у якій вперше зазначався глобальний, загальногромадський характер природоохоронної освіти). У 1972 році на конференції ООН у Стокгольмі було проголошено зв'язок між освітою та станом довкілля і підтримку екологічної освіти міжнародними організаціями ЮНЕСКО-ЮНЕП. Загальну стратегію розвитку освіти в галузі навколишнього середовища та завдання екологічної освіти

затвердила перша Міжнародна конференція з освіти в галузі навколишнього середовища під егідою ЮНЕСКО-ЮНЕП у Тбілісі (1977 рік). На конференції ЮНЕСКО з питань навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро (1992 рік) 198 країн ухвалили програму дій міжнародного партнерства в XXI столітті – «Адженда-21», зокрема в Розділі 36 цього документа проголошено, що освіта всіх рівнів має формувати у народів екологічну свідомість, цінності збереження навколишнього середовища світу, бо, зокрема, нераціональне використання земельних ресурсів призводить до зниження родючості ґрунтів, їх руйнування шляхом розвитку ерозії та переосушення. Це зумовлює розвиток нерентабельного землеробства з величезними перевитратами енергоресурсів та негативно відбивається на собівартості сільськогосподарської продукції. Так, через переексплуатацію сільськогосподарських угідь перетворюються на пустирі в усьому світі щорічно близько 6 млн. га земель [5, с. 3].

У нашій державі сільськогосподарська освоєність земельного фонду досягає сьогодні 70%, а розораність сільськогосподарських угідь перевищує 80%, тоді як сільськогосподарська освоєність земель, наприклад, у Франції сягає 41,9%, у ФРН – 32,5%, у США – 26,5%. Розораність сільськогосподарських угідь у Франції становить 48%, Угорщині – 37%, Англії – 25%, США – 20% [4]. У зонах формування штучних водосховищ в Україні підтоплені близько 400 тис. га сільськогосподарських земель, а за абразії берегової лінії щорічно втрачається біля 100 га родючих угідь [9, с. 111]. За останні 25 років вміст гумусу в ґрунті знизився з 3,5% до 3,2%, погіршився агрофізичний стан ґрунтового покриву, щорічно еродованість орних земель збільшується на 100–120 тис. га і зараз дорівнює майже 1/3 всієї ріллі. Із поверхневим стоком і змитим ґрунтом втрачається величезна кількість поживних речовин. Крім того, близько 52% сільськогосподарських угідь піддаються вітровій ерозії. Катастрофічні пилові бурі, як правило, повторюються в 10–15 років. Відбуваються інтенсивне техногенне навантаження і забруднення ґрунтового покриву, зокрема важкими металами. Встановлено, що сьогодні понад 10% земель сільськогосподарського призначення мають високе техногенне навантаження, що призводить до зниження їх продуктивності в середньому до 40% за значного погіршення якості продукції [3, с. 3]. Проблема запобігання пошкодження

ґрунтів від ерозії залишається нерозв'язаною і в інших державах. Зокрема, як приклад можна навести відомий канадський зерновий пояс, що натепер втратив 50% органіки, яка спочатку містилась в його ґрунтах. У Великобританії середні втрати ґрунтів від ерозії оцінюються від 2,2 до 12,2 тонн/га на рік. У США 41% ріллі охоплено ерозією [1, с. 149, 163].

Негативно на результатах господарювання в продовольчому комплексі позначається використання хімічних речовин, які за невмілого застосування не тільки забруднюють земельні та водні ресурси, але й за певних концентраціях здатні змінювати склад плодів, овочів та кормових рослин, знижуючи в них вміст речовин, корисних для людини та тварин. Такі плоди та овочі стають непридатними для тривалого зберігання через незабезпеченість резервними речовинами, які беруть участь у біохімічних реакціях та підтримують біологічні функції цієї рослинної продукції. Крім того, їх залишки в продукції роблять останню небезпечною для здоров'я людини.

В Україні сьогодні застосовують понад 170 видів пестицидів. Це переважно так звані пестициди другого покоління, які мають досить велику вибірковість дії і менш стійкі у навколишньому середовищі, ніж пестициди першого покоління. Але іноді продукти їх розпаду можуть бути більш отруйними, ніж вихідний пестицид. Більшість пестицидів тією чи іншою мірою токсична для людини. Інформації щодо нешкідливості пестицидів для людини та тварин сьогодні дуже мало. У США із загальної кількості пестицидів, що використовуються, тільки 10% перевірено на мутагенну активність, 30% – на канцерогенну, 40% – на тератогенну [1, с. 178]. Крім цього, оцінюючи екологічні проблеми, пов'язані із застосуванням пестицидів, необхідно враховувати, що тільки у середньому 1% з усього обсягу використаних пестицидів доходить до передбачуваного організму, а інша частина втрачається через воду, повітря, нагромаджується у різних вузлах трофічного ланцюга, у тканинах тварин і рослин, материнському молоці тощо.

Первинні екологічні проблеми під час використання мінеральних добрив у польових умовах пов'язані з забрудненням поверхневих ґрунтових вод, атмосфери і ґрунтового покриву. Поживні речовини, що містяться в мінеральних добривах, не цілком утилізуються сільськогосподарськими культурами. Так, коефіцієнт використання азоту складає 50–60%, фосфору – 11–25%, а калію – 50–60%. Змив поживних речовин разом із ґрунтовим покри-

вом призводить до забруднення ґрунтових вод. Найбільш серйозною екологічною проблемою є підвищення концентрації нітратів у поверхневих і ґрунтових водах. У результаті забруднюється питна й технічна вода, призначена для іригації.

Забруднення атмосфери під час використання мінеральних добрив відбувається за рахунок втрат азотних добрив. Газоподібні втрати азоту оцінюються в 10–50% від внесеної кількості й зумовлені переважно процесами денітрифікації та гемоденітрифікації. Крім зазначених причин, забруднення атмосфери мінеральними добривами може відбуватися в результаті втрат за збереження й розподілу їх в польових умовах. Надлишкове й незбалансоване внесення мінеральних добрив позначається також на процесах, що відбуваються у ґрунтовому покриві. В результаті забруднення ґрунтів нітратами, а також супутніми важкими металами відбувається видове й кількісне скорочення представників ґрунтової фауни (наприклад, хробаків і азотофіксованих бактерій), що не сприяє підтриманню природної родючості ґрунтів.

Нагромадження в ґрунті важких металів має місце під час внесення фосфорних і калійних добрив. Серед поширених елементів, що надходять із фосфорними добривами, виділяють свинець, кадмій, нікель, уран. Необхідно відзначити, що впродовж останніх років внаслідок значних фінансових труднощів, що мали сільськогосподарські підприємства, відбувалось різке скорочення внесення мінеральних і органічних добрив та застосування хімічних засобів захисту рослин. Проте позитивних екологічних наслідків це не дало, оскільки відбувалось без зміни технології землеробства, а, навпаки, спричинило посилення виснаження ґрунтів та поширення хвороб рослин.

Екологічні проблеми, пов'язані з надлишковим використанням гною, багато в чому подібні з проблемами, які виникають під час використання мінеральних добрив.

Для повного оцінювання негативного впливу атмосферних забруднювачів необхідно враховувати не тільки рівень викидів, але й рівень осідання. Двоокис сірки, наприклад, є типовим транснаціональним забруднювачем, здатним переміщатися на значні відстані від джерел викидів. На сучасному етапі серйозну небезпеку для забруднення навколишнього середовища становлять відходи промислових підприємств. Найбільш небезпечними забруднювачами водойм є нафтопродукти,

відходи целюлозно-паперових підприємств металургійної та деревообробної промисловості. У зв'язку з цим якщо сільськогосподарські площі для зрошення знаходяться в безпосередній близькості від урбанізованих зон, то виникає небезпека зараження ґрунтового покриву й ураження сільськогосподарських культур.

Найбільш значними забруднювачами повітря (за обсягами викидів) є двоокис сірки, окисли азоту, летучі вуглеводні і свинець. Основна маса цих забруднювачів викидається під час спалювання органічного палива в котлах електростанцій, у стаціонарних і мобільних двигунах внутрішнього згорання. При цьому відбувається безпосередній вплив на листяний і хвойний покрив, а також вплив на їх кореневу систему через закислення ґрунтового покриву. Закислення, пов'язане із зазначеними забруднювачами, переважно впливає на лісові екосистеми. Сільськогосподарські культури загалом меншою мірою піддаються впливу кислих дощів. Тільки за кислотності дощової води рН=3 і нижче виявляється ушкоджуючий вплив на сільськогосподарські культури. Дощі з таким рівнем кислотності у нас випадають відносно рідко, але дуже часто повторюються так названі кислі тумани з рН=2-3, що, як правило, приводить до погіршення якості сільськогосподарських культур.

Надто важливим питанням, особливо для України, є вплив радіації на здоров'я людини. Вибух четвертого енергоблоку у Чорнобилі, вихід цезію-137, що дорівнював 300 Хіросімам, завдав згубного впливу не тільки ґрунтам, але й лісовим екосистемам, атмосферному повітрю; на століття Чорнобильська катастрофа для України є тим фатальним фактором, що спричинив загрозу генетичному здоров'ю населення. І, як зазначає Є. Хлобистов, «Україна не отримала очікувану матеріальну допомогу на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи, фактично призупинено фінансування екологічних програм стосовно Дніпра, допомога все більшою мірою переорієнтувалася на консультативно-освітній характер. Це є природним станом речей, якщо допустити, що Євросоюз не чекає нашу державу як свого члена ближчими роками, тому і увага до екологічної політики є вельми стриманою» [8, с. 23].

Уже є певні дослідження про вплив найбільш токсичних і потенційно токсичних речовин екосфери на виникнення різних захворювань у людини залежно від межі їх

концентрації. У забруднених районах зростає захворюваність великої рогатої худоби: лейкозом – у 2 рази, туберкульозом – в 1,5, маститами – в 1,9 рази вище, ніж в екологічно чистих районах [7, с. 31].

Досліджено, що виробнича діяльність упродовж одного року створює на середньостатистичного жителя України близько 22,5 тонн різного роду відходів. Останні можна розділити на декілька груп: побутові (майже 500 кг на одну людину), вуличні (біля 2 тонн) і виробничі (майже 20 тонн).

Це свідчить про те, що раціональне використання природних ресурсів і охорона довкілля є першочерговими народногосподарськими проблемами. Отже, потрібно суттєво змінювати погляд на проблему раціонального природокористування, яка залишається однією з найбільш гострих у політиці України.

Таким чином, екологічна криза, що виникла через непродумане господарювання людини, змушує змінити своє ставлення до довкілля. Зміст цього полягає в усвідомленні того, що світ природи є середовищем існування людини, тому вона має бути зацікавлена в збереженні його цілісності, чистоти і гармонії. Багато перетворень у навколишньому середовищі виявляються несприятливими для людини, бо порушують екологічну рівновагу та біологічну гармонію, які сформувалися в процесі еволюції природи. Це відбувається, вочевидь, тому, що зона оптимальної життєдіяльності людини обмежена. Будь-яке інтенсивне втручання в екологічну рівновагу може порушити ту норму природних властивостей, яка необхідна для підтримання життя. Для нормальної і здорової життєдіяльності людини в «зоні екологічного комфорту» необхідний набір відносно стійких констант стану середовища. Порушення цих характеристик або їх співвідношення погіршує життєве середовище.

На даному етапі розвитку суспільства спостерігається низький рівень екологічної культури, що пояснюється низкою причин (багаторічне панування споживацького ставлення до природокористування, відсутність чіткої системи законодавчих природоохоронних актів та порушення наявних, недооцінка екологічних знань у системі освіти, недостатній зв'язок теоретичних знань з практикою, реальним життям, недооцінка емоційного фактору під час формування ставлення до природи тощо). Отже, основною метою освіти в галузі охорони навколишнього середовища є формування еколого-економічної культури

в суспільстві і, зокрема, в кожній особистості як форми регуляції взаємодії людини з природою.

Зазначимо, що еколого-економічну культуру можна розглядати в різних аспектах. По-перше, вона є результатом діяльності людини з перетворення природного середовища відповідно до фізіологічних і соціальних потреб людини, тобто екологізоване природне середовище буття людини – фундаментальна цінність. По-друге, це рівень розвитку екологічно-економічної свідомості соціальних суб'єктів, починаючи з індивіда і закінчуючи людством загалом, який відображає ставлення їх до природного середовища як життєво необхідної цінності. По-третє, еколого-економічна культура – це творча діяльність людей у ході освоєння природного середовища, у процесі якої виробляються матеріальні та екологічні цінності.

Узагальнюючи названі риси, можна сказати, що еколого-економічна культура – це виховання розуміння, усвідомлення важливості суспільством актуальності сучасних екологічних проблем держави і світу, відродження кращих традицій українського народу у взаємовідносинах з довкіллям, виховання любові до природи, подолання споживацького ставлення до неї, розвиток особистої відповідальності за стан довкілля на різних рівнях (місцевому, регіональному, державному і глобальному), творча, свідомо діяльність людей у процесі освоєння та збереження життєво необхідних вартостей природного середовища, оволодіння нормами екологічно грамотної поведінки, виховання глибокої поваги до власного здоров'я та вироблення навичок його збереження.

Еколого-економічна культура характеризується різнобічними глибокими знаннями про навколишнє середовище (природне і соціальне); наявністю світоглядних ціннісних орієнтацій по відношенню до природи; екологічним стилем мислення і відповідальним ставленням до природи; набуттям умінь і досвіду вирішення екологічних проблем (насамперед на місцевому і локальному рівнях); безпосередньою участю у природоохоронній діяльності; передбаченням можливих негативних віддалених наслідків природо-перетворюючої діяльності людини. Отже, еколого-економічна культура виявляється у свідомості, мисленні, поведінці та діяльності особистості. Тобто під формуванням еколого-економічної культури слід розуміти процес, спрямований на формування в сус-

пільстві знань про наукові основи природокористування, переконань в необхідності діяти згідно з ними, практичних навичок і активної життєвої позиції в галузі природи, раціонального використання і відтворення природних ресурсів. Важливим при цьому є оперативне, ефективне і максимально широке поширення екологічної інформації, можливість швидко формувати громадську думку, пропагувати альтернативні – найбільш раціональні, екологічно чисті методи природокористування. Об'єктивною необхідністю є також попередження людей про можливу небезпеку і способи запобігання (чи зменшення) негативних для здоров'я наслідків в умовах екологічного неблагополуччя.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, економіко-екологічна освіта спрямована на подолання споживацького ставлення до природи та її ресурсів, поєднання раціонального й емоційного у взаємовідносинах людини з природою, що базується на принципах добра і краси, розуму, свідомості й патріотизму. Тобто зміст економіко-екологічної освіти орієнтований на загальнолюдські цінності, ідеї гуманізму, демократії, удосконалення самої людини, на розкриття сутності світу природи як середовища перебування людини, яка повинна бути зацікавлена у збереженні її цілісності, чистоти, гар-

монії. Це передбачає вміння осмислювати екологічні явища, робити висновки про стан довкілля, розумно взаємодіяти з природними екосистемами. Важливими є досвід емоційно-ціннісного ставлення людства до навколишнього середовища, а саме почуття, мотиви, відношення, ціннісні орієнтації, переконання, на основі яких формується усвідомлення людиною свого місця у природному середовищі та готовності до відповідної практичної діяльності; наукові знання про доцільні способи діяльності у навколишньому середовищі, які забезпечують раціональне природокористування, підтримання здатності природи до самовідновлення; висвітлення економіко-екологічних проблем на глобальному, національному і місцевому рівнях, що передбачає ознайомлення із загальними та локальними проблемами довкілля, а також практичну участь у розв'язанні місцевих екологічних проблем. Зрозуміло, що недооцінка будь-якої з цих складових негативно позначається на результативності економіко-екологічної освіти.

З огляду на те, що в світі не існує ефективної системи економіко-екологічної освіти, яку можна б було без суттєвих змін взяти за основу, формування її в Україні відбувається на основі власного досвіду розробників з урахуванням національних особливостей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Злобін Ю. Основи екології / Ю. Злобін. – К. : Лібра, 1998. – 248 с.
2. Концепція екологічної освіти України // Інформаційний збірник Міністерства освіти і науки України. – 2002. – № 7. – С. 3–23.
3. Кулініч В. Еколого-економічне обґрунтування застосування матеріалів сучасних наземних, аерофотогеодезичних і космічних зйомок для ведення моніторингу земель : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. Кулініч. – К., 1996. – 25 с.
4. Стефанків О. Раціоналізація природокористування в АПК та формування екологічної свідомості населення / О. Стефанків, О. Максимович. – Івано-Франківськ : Сімик, 2012. – 180 с.
5. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування : [монографія] / В. Паламарчук, П. Мішенін, П. Коренюк. – Дніпропетровськ, 2004. – 258 с.
6. Національна доктрина розвитку освіти в Україні в XXI ст. // Освіта України. – 2002. – № 33. – 23 квітня.
7. Хвесик М. Удосконалення системи платного природокористування / М. Хвесик, Л. Горбач // Економіка природокористування і охорони довкілля : зб. наук. пр. – К., 2004. – С. 27–32.
8. Хлобистов Є. Стратегія екологічної безпеки: методологічні підвалини, механізми розробки та реалізації / Є. Хлобистов // Економіка природокористування і охорони довкілля : щорічник наукових праць – К., 2006. – С. 21–29.
9. Шостак Л. Теоретические основы эколого-экономического ограничения природного ресурсопользования : дисс. ... докт. екон. наук / Л. Шостак. – К., 2003. – 449 с.

Екологічний податок як інструмент економіки природокористування

Швець Ю.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

Григорович Л.С.

студентка економічного факультету
Запорізького національного університету

Стаття присвячена вивченню особливостей екологічного оподаткування в Україні. Визначено сутність поняття екологічного податку, проаналізовано динаміку обсягів викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря, відходів, утворених на території України, та надходжень від сплати екологічного податку. Розглянуто зарубіжний досвід екологічного оподаткування. Запропоновано шляхи вдосконалення екологічного законодавства в Україні.

Ключові слова: екологічний податок, навколишнє середовище, обсяг викидів, ресурсозберігальні технології, пільгове оподаткування.

Швец Ю.А., Григорович Л.С. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена изучению экологического налогообложения в Украине. Определено понятие экологического налога, проанализирована динамика объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходов, образованных на территории Украины, и поступлений от экологического налога. Рассмотрен зарубежный опыт экологического налогообложения. Предложены пути совершенствования экологического законодательства в Украине.

Ключевые слова: экологический налог, окружающая среда, объем выбросов, ресурсосберегающие технологии, льготное налогообложение.

Shvets Yu.A., Hryhorovich L.S. ECOTAX AS THE TOOL OF ENVIRONMENTAL ECONOMICS

The article is devoted to the investigation of ecological taxation in Ukraine. A concept of Ecotax is defined, a dynamics of volumes of emissions of pollutants into the atmospheric air, the generated waste on the territory of Ukraine and the revenues from the environmental tax are analyzed. The foreign experience of the ecological taxation is considered. Ways for improving the environmental legislation in Ukraine are proposed.

Key word: ecotax, environment, volume of emissions, resource-saving technologies, preferential taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками природокористування та охорона навколишнього середовища набули винятково важливого значення для забезпечення життєдіяльності і здоров'я людей. Одним із методів розв'язання проблеми забруднення навколишнього середовища є регулювання процесів природокористування шляхом використання важелів та інструментів податкового механізму. Саме екологічний податок є державним інструментом реалізації економіки природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічному податку та раціональному природокористуванню присвячено праці таких учених, як О.Є. Груздєв, І.В. Драган, О.А. Многодетна, Л.Д. Тулуш. Ними було роз-

глянуто й розкрито вплив ресурсних платежів на збереження та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу країни, проаналізовано екологічний податок, джерела фінансування природокористування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити сутність екологічного податку та його вплив на покращення стану навколишнього середовища в Україні, розглянути зарубіжний досвід екологічного оподаткування, дослідити аспекти екологічного законодавства в Україні, сформулювати шляхи його вдосконалення задля підвищення ефективності функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що проявляється у нагромадженні дуже шкідли-

вих відходів виробництва, забрудненні повітря, підземних та поверхневих вод, земель. Економіці України притаманна висока питома вага ресурсномістких та енергоємних технологій. Причиною цього є низька екологічна свідомість та недосконалість екологічного законодавства.

Одним із інструментів охорони навколишнього середовища є екологічний податок. Відповідно до Податкового кодексу України екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднювальних речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р. [1].

Екологічний податок справляється за такі види порушення природного середовища, як:

- викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення. Найбільше стаціонарних джерел забруднення знаходиться на підприємствах металургійної, добувної, енергетичної, нафтохімічної, будівельної та комунальних галузей;

- скиди забруднювальних речовин безпосередньо у водні об'єкти. Шкідливі компоненти у водне середовище також попадають як зі стаціонарних, так і з пересувних джерел забруднення. Основними забруднювачами вод є комунальне господарство, морський та річковий транспорт, хімічні та нафтохімічні підприємства, енергетика;

- розміщення відходів. Найбільш шкідливими відходами є продукти переробки атомних електричних станцій. Небезпечні відходи супроводжують лакофарбові та гальванічні процеси. Значні обсяги відходів утворюються під час видобування вугілля, виробництва хімічних добрив та в побуті;

- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);

- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк [1].

Із визначення зрозуміло, що метою податку є зниження обсягів викидів у навколишнє середовище шляхом штрафних санкцій або ж мобілізація коштів до бюджетів різних рівнів з метою фінансування витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів.

Відповідно до дослідження, проведеного Центром екологічної політики та права при Єльському університеті, Україна у 2016 р. посіла 44 місце в рейтингу екологічної ефективності серед 180 країн світу. При цьому лише 144-те – за показником забрудненості повітря діоксидом азоту, що впливає на здоров'я людей і характеризує якість повітря (табл. 1) [2].

За даними, отриманими Державним комітетом статистики України, загальний обсяг викидів забруднювальних речовин у повітря у 2010 р. становив 6678 тис. т, у 2011 р. – 6877,3 тис. т, у 2012 р. – 6821,1 тис. т, у 2013 р. – 6719,8 тис. т, у 2014 р. – 5346,2 тис. т, у 2015 р. – 4521,3 тис. т [2]. Із графіка видно, що за останні п'ять років обсяги викидів у повітря значно не зміни-

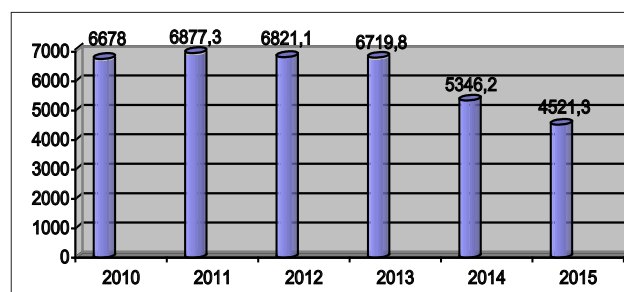


Рис. 1. Обсяги викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря в Україні у 2010–2015 рр. [3]

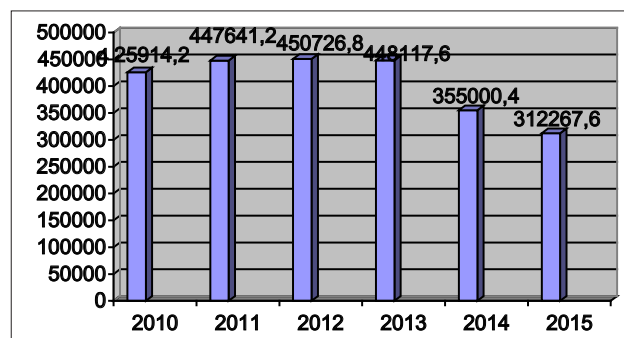


Рис. 2. Обсяги відходів, утворених на території України, за 2010–2015 рр. [3]

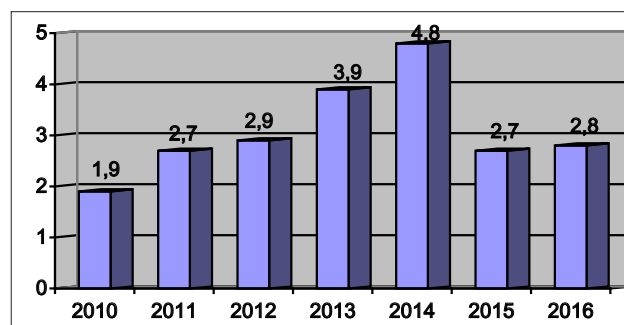


Рис. 3. Динаміка надходжень від екологічного податку за 2010–2016 рр., млрд. грн.

лися (рис. 1). Причиною зменшення у 2014–2015 рр. є неврахування території АР Крим.

Ситуація з відходами, утвореними на території України, за 2010–2015 рр. нічим не відрізняється (рис. 2). У 2010 р. – 8568,2 тис. т., у 2011 р. – 12 438,2 тис. т., у 2012 р. – 10 238,7 тис. т., у 2013 р. – 10 311,8 тис. т., у 2014 р. – 8451,4 тис. т., у 2015 р. – 8736,8 тис. т [3].

Надходження від екологічного податку останніми роками зменшуються (рис. 3). Найбільший обсяг надходжень був у 2014 р. – 4,8 млрд. грн., у 2015 р. він знизився вже

до 2,7 млрд. грн., у минулому році становив 2,8 млрд. грн.

Досвід застосування екологічного податку в зарубіжних країнах демонструє його ефективність. Політика держави приводить до зниження викидів у навколишнє середовище, покращення його стану, застосування суб'єктами господарювання новітніх безвідходних технологій, стимулює інноваційний розвиток держави. У табл. 2 наведено перелік зборів та екологічних платежів, що стягуються у країнах Європи.

Таблиця 1

Позиції України за критеріями ефективності державної політики у сфері екології

Стан навколишнього середовища та його вплив на здоров'я населення	Стан здоров'я населення – 45	Ризик для здоров'я, пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища	45
	Якість повітря – 76	Якість повітря в домогосподарствах	38
		Забруднення повітря (ризик для здоров'я від впливу забрудненості повітря дрібнодисперсним пилом РМ 2.5)	89
		Забруднення повітря (середній відсоток населення, вплив на здоров'я якого від забруднення повітря дрібнодисперсним пилом РМ 2.5 вищий за пороговий)	120
		Забруднення повітря (вплив на здоров'я населення забрудненості повітря діоксидом азоту)	144
	Вода та санітарія – 61	Небезпечні санітарні умови	75
Якість питної води		56	

Джерело: [1]

Таблиця 2

Податки та платежі екологічного характеру, які застосовуються у країнах Європи

Назва податкового платежу	Країни											
	Великобританія	Данія	Норвегія	Швеція	Чехія	Франція	Німеччина	Латвія	Польща	Нідерланди	Фінляндія	Словенія
Податок за викиди вуглекислого газу		+	+			+					+	+
Плата за забруднення води		+			+							+
Податок за відходи та їх утилізацію	+	+	+	+		+			+	+	+	
Податок за викиди транспортних засобів			+	+			+					
Податок за споживання енергії		+		+			+			+	+	
Податок на продукцію, що містить екологічно шкідливі речовини		+	+	+	+	+	+	+	+			
Податок на упаковку (скло, метал, пластик)		+	+	+							+	
Ліцензія на діяльність компаній, що представляють екологічний ризик						+						
Збір за вирубку дерев та насаджень									+			
Податок на теплові викиди		+										
Податки на експлуатацію автомобілів	+	+		+				+				+
Податок/плата за викиди в атмосферу					+	+			+			
Збір на захист навколишнього середовища	+			+								

Джерело: [7]

У європейських країнах також існують розбіжності в поглядах на екологічне оподаткування. Це пов'язано з неоднаковим рівнем соціально-економічного розвитку, екологічної та соціальної свідомості [4].

Нині в зарубіжних країнах застосовують близько 500 різновидів екологічних податків. Відповідно до цільового спрямування їх поділяють на три групи. До першої відносять податки, що мають фіскальну функцію, вони підвищують доходи, спрямовані не тільки на покриття витрат екологічного регулювання, а й на поповнення бюджету. Друга група – це податки на покриття витрат, вони спрямовані на відновлення навколишнього середовища (плата за збір води, розміщення відходів тощо). До останньої групи належать стимулювальні податки, які стягуються з метою зміни поведінки суб'єктів, що завдають збитків навколишньому природному середовищу, тобто «виховують» відповідальну поведінку.

Екологічний податок є правонаступником збору за забруднення навколишнього природного середовища.

У 2010 р. було прийнято Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», який у правовій формі закріплює зобов'язання України щодо екологізації еко-

номіки та забезпечення екологічної безпеки (табл. 3) [5].

Для того щоб досягти вказаних цілей, Україні необхідно перейняти досвід розвинених країн. Розповсюдженою є практика плати за зворотні викиди – це економічний інструмент екологічної політики, що передбачає спрямування коштів зі спеціальних фондів підприємствам, які за рахунок науково-технічного прогресу змогли зменшити кількість шкідливих викидів у навколишнє середовище. Це не лише приводить до зменшення викидів, але й заохочує до впровадження нових технологій на підприємствах. У Швеції плата за зворотні викиди дала змогу зменшити викиди в атмосферне повітря на 50% [6].

Сьогодні плата за забруднення включається в собівартість продукції і фактично компенсується природокористувачу споживачем.

Грамотно розроблений екологічний податок дасть змогу підприємству мінімізувати свої витрати одночасно з досягненням економічної мети. За допомогою податку необхідно стимулювати витрати суб'єктів господарювання на охорону навколишнього середовища до того ступеня, до якого вони можуть собі дозволити.

Також у більшості країн досить популярним є податок на екологічно шкідливу у спо-

Таблиця 3

Заплановані показники стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 р. [5]

№ з/п	Заходи з екологізації економіки та забезпечення екологічної безпеки України.	Одиниці виміру
1	Зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами.	на 25%
2	Встановлення нормативів вмісту забруднюючих речовин у відпрацьованих газах пересувних джерел Євро-5.	–
3	Збільшення обсягу використання енергетичних джерел із низьким рівнем викидів двоокису вуглецю.	на 20%
4	Зниження рівня забруднення вод забруднюючими речовинами (органічними речовинами, сполуками азоту і фосфору).	на 15%
5	Збільшення площі заліснення території.	до 17%
6	Рекультивация земель на площі.	не менше 4,3 тис. га
7	Збільшення обсягу заготівлі, утилізації та використання відходів як вторинної сировини.	у 1,5 разу
8	Зменшення зберігання побутових відходів, що піддаються біологічній деградації у відведених місцях.	на 15%
9	Підвищення енергоефективності виробництва шляхом упровадження ресурсозбереження в енергетиці й галузях, що споживають енергію та енергоносії.	до 50%
10	Збільшення обсягу використання відновлюваних і альтернативних джерел енергії.	до 55%
11	Збільшення частки земель, що використовуються в органічному сільському господарстві.	до 7%

живанні продукцію. На нашу думку, в Україні його також варто ввести. Це дасть змогу ефективніше реалізовувати економіку природокористування.

За порушення з платників податків стягуються штрафи. Необхідно змінити методику їх нарахування. Зараз розмір штрафу прив'язаний до неоподаткованого мінімуму населення або стягується в абсолютних величинах. Для стимулювання зменшення викидів необхідно прив'язати його до розмірів економічного збитку від порушення та можливих втрат підприємства-порушника на заходи з охорони навколишнього середовища.

Не варто забувати, що економічне покарання не слугує стимулом для підприємницької діяльності. Потрібно заохочувати суб'єктів господарювання до екологічного виробництва на основі технологій, які передбачають раціональне використання навколишнього середовища і природних ресурсів.

Суб'єкти господарювання, які сплатили платежі за природні ресурси та викиди в навколишнє середовище, не отримують економічної підтримки для реалізації природоохоронних заходів. Тому платники екологічних податків не зацікавлені ні у самій сплаті коштів для наповнення бюджету, ні у здійсненні природоохоронних заходів.

Для чинного економічного механізму природокористування характерна відсутність стимулювальних засад. Витрати на природоохоронні заходи в декілька разів перевищують розмір екологічних платежів, тому підприємці скоріше поповнюватимуть бюджет, аніж упроваджуватимуть нові технології. Для покращення ситуації необхідно стимулювати зацікавленість суб'єктів господарювання у впровадженні ресурсозберігаючих технологій, випуску екологічно чистої продукції, використанні нешкідливої сировини.

В Україні екологічне оподаткування перебуває на етапі формування і потребує вдосконалення. Зокрема, необхідно:

- запровадити податок на продукцію, що містить екологічно небезпечні речовини;
- розробити систему пільгового оподаткування для суб'єктів господарювання, які використовують безвідходні, ресурсозберігаючі технології;
- ввести плату за зворотні викиди, що передбачає виплати зі спеціальних фондів підприємствам, які зменшили обсяги викидів у навколишнє середовище;
- змінити методику нарахування штрафів та підвищити їх розмір;
- зменшити ліміти викидів;
- підвищити збір за забруднення навколишнього середовища, збільшивши плату за скидання одиниці маси забруднюючої речовини до європейського рівня;
- ввести збір на захист навколишнього середовища [9].

Висновки з цього дослідження. Сьогодні однією з найважливіших проблем як України, так і всього світу є стан навколишнього середовища та вичерпність ресурсів. За останні роки в Україні спостерігається негативна тенденція забруднення повітря та утворення відходів суб'єктами господарювання. Екологічний податок є одним із інструментів держави у боротьбі з таким становищем. Запропоновано змінити механізм нарахування, запровадити податок на екологічно шкідливу у споживанні продукцію, прив'язати розмір штрафів до екологічного збитку, ввести збір на охорону навколишнього середовища.

Необхідно пам'ятати, що екологічний податок – це не лише чергове джерело надходжень грошових коштів до бюджету, але і спосіб покращення умов життя населення, інструмент економіки природокористування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України від 01.01.2017 № 2755-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20170101>.
2. Україна в рейтингу екологічної ефективності у 2016 році [Електронний ресурс] / Економічний дискусійний клуб. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci>.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Шевченко І.В. Екологічне оподаткування: зарубіжний досвід та Україна / І.В. Шевченко // Стратегічні пріоритети: (науково-аналітичний щоквартальний збірник) / На. ін.-т стратегічних досліджень. – Київ, 2014. – № 2(31). – С. 55–60.
5. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 № 2818-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.

6. Макарова Н.С. Економіка природокористування: навч. посіб / Н.С. Макарова, Л.Д. Гармідер, Л.В. Михальчук. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 322 с.

7. Драган І.В. Формування еколого-економічного механізму регулювання сфери природокористування в Україні / І.В. Драган // Вісник Академії митної служби України. – 2011. – № 1(4). – С. 31–37.

8. Самусевич Я.В. Проблеми та перспективи використання в Україні зарубіжного досвіду екологічного оподаткування [Електронний ресурс] / Я.В. Самусевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 116–121. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.14_22.

9. Мандрик В.О. Екологічний податок в Україні: зарубіжний досвід, сучасні реалії, напрями удосконалення [Електронний ресурс] / В.О. Мандрик, У.П. Новак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 20–26. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2016_26.6_5.

Механізм визначення рівня сталого соціально-екологічного розвитку житлово-комунального господарства регіону

Штогрин Г.С.

молодший науковий співробітник
Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

Наявність протягом тривалого часу низки екологічних та економічних проблем розвитку житлово-комунального господарства вказує на потребу наукових досліджень у сфері благоустрою, підвищення якості надання послуг та покращення екологічної ситуації. Проаналізовано стан ефективного використання ресурсів, скорочення забруднень і побутових відходів, упровадження інноваційних енергоефективних та енергозберігаючих технологій. Розроблено механізм визначення рівня сталого соціально-екологічного розвитку житлово-комунального господарства регіону.

Ключові слова: екологізація, сталий розвиток, житлово-комунальне господарство, благоустрій, відходи.

Шторгин Г.С. МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Наличие в течение длительного времени ряда экологических и экономических проблем развития жилищно-коммунального хозяйства указывает на необходимость научных исследований в сфере благоустройства, повышения качества предоставления услуг и улучшения экологической ситуации. Проанализировано состояние эффективного использования ресурсов, сокращение загрязнений и бытовых отходов, внедрение инновационных энергоэффективных и энергосберегающих технологий. Разработан механизм определения уровня устойчивого социально-экологического развития жилищно-коммунального хозяйства региона.

Ключевые слова: экологизация, устойчивое развитие, жилищно-коммунальное хозяйство, благоустройство, отходы.

Shtogrun G.S. THE MECHANISM OF DETERMINING THE LEVEL OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT HOUSING REGION

The presence for a long time of a number of environmental and economic problems in the development of housing and communal services points to the need for scientific research on the features of improvement, improving the quality of service provision and improving the environmental situation. The state of effective use of resources, reduction of pollution and domestic wastes, introduction of innovative energy-efficient and energy-saving technologies is analyzed. A mechanism has been developed for determining the level of sustainable social and environmental development of the housing and communal services in the region.

Key words: greening, sustainable development, housing and communal services, landscaping, waste.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап економічного розвитку регіональних економічних систем характеризується зростанням негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Загострення глобальних проблем супроводжується екологічними обмеженнями економічного зростання. Зазначені тенденції мають місце і в житлово-комунальному господарстві, основне завдання якого – створення належних умов проживання населення з мінімальним негативним впливом на компоненти навколишнього середовища. Перед суб'єктами, що приймають управлінські рішення, постає актуальне питання – формування набору дієвих інструментів забезпе-

чення соціально-екологічного розвитку житлово-комунального господарства, який би відповідав критеріям сталості необхідності задоволення попиту населення у якісному, надійному та безперебійному наданні послуг життєзабезпечення з урахуванням природо-ресурсних обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії сталого розвитку, економічного механізму природокористування, взаємозв'язку економічних, екологічних та соціальних проблем, стимулювання екологізації господарської діяльності, формування екологоорієнтованої економіки присвячені праці О. Веклич [1], В. Голяна [2], М. Хвесик [3] та ін. Проблематика функціонування жит-

лово-комунального господарства досліджувалась такими науковцями, як І. Кінаш [4], Ю. Манцевич [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вищенаведені дослідження потребують подальшого поглиблення та доопрацювання у контексті сталого розвитку з урахуванням сучасних умов господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення соціоекологічних та економічних проблем житлово-комунального господарства регіону та визначення шляхів поліпшення ситуації з урахуванням проблематики цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологізація економіки є складовою частиною сталого регіонального розвитку. Головний напрям екологізації соціально-економічного розвитку суб'єктів ЖКГ полягає у покращенні функціонування сфери житлово-комунального господарства за рахунок ефективного використання ресурсів, скорочення забруднень і побутових відходів, упродовження інноваційних енергоефективних та енергозберігаючих технологій. Таким чином, рівень екологізації можна оцінювати за допомогою показників інтенсивності забруднень побутовими та подібними відходами, забезпеченості населення житлом, благоустрою житлового фонду, використання водних ресурсів, застосування науково-технічних досягнень. Тобто під рівнем екологізації суб'єктів ЖКГ варто розуміти комплексну характеристику або оцінку соціально-екологічного розвитку загалом.

За рівнем екологізації можна також оцінювати організацію процесу стимулювання соціально-екологічного розвитку ЖКГ. Дедалі більше значення інтегрального індексу в динаміці свідчить про підвищення ефективності такого стимулювання та екологічного розвитку на регіональному рівні.

Для визначення інтегрального показника екологізації економіки регіону пропонується аналізувати в динаміці 16 базових показників, що характеризують екологічний та соціальний розвиток регіональних ЖКГ.

Із цієї метою використовуються показники, наведені в офіційній статистичній інформації або розраховані на її основі. Під час визначення показників інтенсивності забруднень у суб'єктах країни враховується міжрегіональна диференціація з огляду на площу території, рівень валового регіонального продукту (ВРП), кількість населення. Таким чином, для

розрахунку індексу використано такі показники, як:

- забезпеченість населення житлом у розрізі регіонів у середньому на одну особу, м² загальної площі;
- питома вага старих житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- питома вага загальної площі старих житлових будинків у загальній площі всіх житлових будинків, %;
- питома вага аварійних житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- питома вага аварійних житлових будинків у загальній площі всіх житлових будинків, %;
- питома вага квартир, обладнаних водопроводом, каналізацією, опаленням, газом, гарячим водопостачанням кожна окремо, %;
- об'єм використання свіжої води на побутово-питні потреби по регіонах, млн м³;
- використання свіжої води на побутово-питні потреби в розрахунку на одну особу, л/добу;
- об'єм скидання зворотних вод у поверхневі водні об'єкти по регіонах, млн м³;
- утворення побутових та подібних відходів по регіонах, тонн;
- утворення побутових та подібних відходів у розрахунку на одну особу, кг;
- валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (у фактичних цінах), грн.

Усі названі показники мають позитивний або негативний вплив на еколого-економічний розвиток території. Тому на другому етапі оцінки рівня екологізації суб'єктів країни для кожного показника визначається еталонний регіон, який має найкраще фактичне значення критерію (максимальне або мінімальне), що приймається за одиницю. Далі виконується порівняльний аналіз за частковим співвідношенням провідного регіону з іншими за такими формулами:

$$I_n^i = \frac{Y_n^i}{Y_{max}^i}, I_n^i = \frac{Y_n^i}{Y_{min}^i},$$

де Y_n^i – значення n -го базового показника для i -го регіону;

Y_{max}^i, Y_{min}^i – найкраще максимальне і мінімальне значення n -базового показника;

I_n^i – оцінка рівня розвитку i -го регіону щодо провідного за n -м показником.

Після цього розраховується середньоарифметичне значення індексів базових показників по кожному досліджуваному регіону, за результатами яких здійснюється ранжування територій за рівнем зменшення. На заключ-

Таблиця 1
Соціально-екологічні показники визначення сталого розвитку житлово-комунального господарства України, 2010 р.

Регіон, область	Номер показника*															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Україна	23,3	0,5	0,4	0,1	0,1	58,9	56,8	61,3	83,9	43,4	1917	42	7817	11 352 544,81	4032,45	23 600
АРК	19,7	0,2	0,2	0,1	0,2	76,3	72,3	65,6	1,9	58,4	109	55	202	376 688,92	5212,56	16 507
Вінницька	26,7	0,6	0,4	0,2	0,2	31,8	30,6	38,8	84,3	17,4	33	20	69	110 030,85	14 915,83	14 332
Волинська	20,5	0,5	0,3	0,1	0,1	49,0	46,9	48,0	80,0	33,3	24	23	46	114 668,11	9044,79	13 916
Дніпропетровська	23,3	0,3	0,4	0,1	0,1	68,7	65,8	72,3	89,7	47,1	243	73	1176	1 085 121,91	3074,77	34 709
Донецька	22,7	0,7	0,6	0,3	0,2	70,3	68,3	63,2	65,3	43,4	231	52	1503	2 011 899,62	2203,40	28 986
Житомирська	24,6	0,7	0,6	0,1	0,1	35,8	35,4	40,5	84,1	27,2	27	21	151	159 232,48	8032,33	14 606
Закарпатська	22,6	0,2	0,4	0,1	0	63,1	62,0	50,6	79,6	27,3	14	11	41	108 576,61	11 488,20	12 278
Запорізька	22,4	0,2	0,2	0,1	0	64,6	62,8	63,8	88,2	57,8	106	59	838	462 783,12	3892,35	23 657
Івано-Франківська	23,6	0,3	0,2	0,1	0,1	39,3	38,6	40,5	87,0	33,2	19	14	91	168 592,11	8184,05	14 814
Київська	31,6	0,4	0,2	0,1	0,1	52,8	51,2	81,7	95,4	35,6	46	27	810	891 627,36	1926,42	26 140
Кіровоградська	24,5	0	0,1	0	0	43,3	42,5	49,6	91,5	31,5	23	23	41	196 660,67	5135,68	15 533
Луганська	23,8	0,4	0,4	0	0,1	59,3	57,9	55,5	60,8	33,6	79	34	321	851 464,67	2690,98	19 788
Львівська	21,2	0,3	0,2	0,1	0,1	60,9	59,8	49,2	89,3	49,5	78	31	230	372 602,28	6829,66	16 353
Миколаївська	21,7	0,4	0,3	0,2	0,1	58,0	55,0	62,9	89,7	51,2	49	41	88	506 208,82	2337,54	20 276
Одеська	22,2	1,0	0,7	0,2	0,3	65,3	60,2	54,4	87,8	41,2	119	50	292	439 328,01	5437,10	22 544
Полтавська	24,7	0,4	0,3	0,1	0,1	48,2	46,9	59,6	90,6	38,4	53	35	183	241 003,99	6173,14	29 652
Рівненська	21,1	0,5	0,3	0,1	0,1	45,0	43,6	49,0	72,5	29,4	24	21	110	90 517,43	12 732,64	13 785
Сумська	23,1	0,8	0,4	0,1	0,1	46,1	44,2	62,8	89,9	31,8	32	27	57	159 430,69	7285,57	15 711
Тернопільська	22,9	0,3	0,2	0,2	0,1	46,6	41,5	56,7	92,9	34,5	16	15	62	110 984,81	9768,25	11 713
Харківська	22,9	0,9	0,9	0,1	0,1	67,1	66,2	81,3	89,6	60	143	52	298	806 483,42	3416,20	23 639
Херсонська	23,5	0,3	0,2	0,1	0,1	68,9	58,9	56,6	93,1	41,4	40	37	78	78 280,37	13 901,79	14 346
Хмельницька	25	0,5	0,3	0,1	0,1	37,4	35,6	49,7	91,4	27,4	33	25	50	263 844,72	5029,19	13 602
Черкаська	26,2	0,8	0,6	0,2	0,2	41,7	41,1	55,9	92,5	29	34	26	207	175 577,27	7320,90	17 325
Чернівецька	22,6	0,3	0,2	0,3	0,2	35,2	35,0	38,8	89,5	27,2	10	11	50	73182,88	12 356,40	10 939
Чернігівська	25,5	0,3	0,2	0	0	36,4	34,3	45,6	83,3	28,9	31	28	119	156 871,14	7000,71	15 406
м. Київ	21	0,6	0,1	0	0	99,0	99,0	99,4	74,1	97,7	274	98	650	346 156,25	8086,52	70 424
м. Севастополь	22	0,3	0,1	0,1	0,2	96,8	88,8	86,8	94,6	80,1	27	71	54	90 002,92	4231,21	20 455

Джерело: розроблено автором

Продовження таблиці 1

* Тут і далі:

- 1 – забезпеченість населення житлом, середнє на одного жителя, м² загальної площі;
- 2 – питома вага старих житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- 3 – питома вага загальної площі старих житлових будинків у загальній кількості площі всіх житлових будинків, %;
- 4 – питома вага аварійних житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- 5 – питома вага загальної площі аварійних житлових будинків у загальній кількості площі всіх житлових будинків, %;
- 6 – обладнання квартир водопроводом, %;
- 7 – обладнання квартир каналізацією, %;
- 8 – обладнання квартир опаленням, %;
- 9 – обладнання квартир газом, %;
- 10 – обладнання квартир гарячим водопостачанням, %;
- 11 – використання свіжої води на побутово-питні потреби за регіонами, млн м³;
- 12 – використання свіжої води на побутово-питні потреби в розрахунку на одну особу, л/добу;
- 13 – скидання зворотних вод у поверхневі водні об'єкти, млн м³;
- 14 – утворення побутових відходів, тис. т;
- 15 – утворення побутових відходів на одну особу, кг;
- 16 – валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (у фактичних цінах), грн.

ному етапі здійснюється інтерпретація отриманих даних за рівнем екологізації суб'єктів, у якій виділяються регіони з різним рівнем соціально-екологічного розвитку, а саме за значенням індексу: від 0,000 до 0,200 – дуже низький; від 0,201 до 0,400 – низький; від 0,401 до 0,600 – середній; від 0,601 до 0,800 – вищий середнього; від 0,801 до 1,000 – високий рівень.

Запропонована методика визначення рівня соціально-екологічного сталого розвитку житлово-комунального господарства апробована 2010 р. на прикладі 24 областей, АРК, м. Київ та Севастополь та 2014 р. – крім АРК та м. Севастополь у зв'язку з відсутністю статистичних даних.

Однією з гострих екологічних проблем розвитку ЖКГ в Україні є поводження із твердими побутовими відходами. У 2014 р. показник зібраних відходів становив 250 кг на рік на одну особу, а їхньої загальної маси – 10,8 млн т, які захоронюються на 6 тис. сміттєзвалищ і полігонів загальною площею понад 9 тис. га. Негативною тенденцією є те, що серед побутових відходів збільшується частка таких, які не піддаються швидкому розкладу та потребують значних площ для зберігання.

Упродовж останніх років обсяги будівництва житла в Україні мають нестійку тенденцію. Якщо 2007 р. введено в експлуатацію 35 903 житлові будівлі, 2009 р. – 12 748, 2012 р. – 35 677, то 2015 р. – 50 921. На початок 2014 р. в Україні із загальної площі житлового фонду 94,8% припадало на житлові будинки. Як уже зазначалося, в експлуатації перебуває житло в аварійному стані. У багатьох областях вік житла перевищує 50 років. Так, у Черкаській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях близько 30% житлових будинків споруджені у 1950-х роках і раніше, у Закарпатській та Івано-Франківській – 18–20% такого житла у кожній.

Негативним фактором впливу на довкілля та якість водних ресурсів залишається скидання у водойми забруднених стоків, обсяг яких щорічно в Україні становить понад 1,5 млрд м³, з яких 20% не проходили очистку. У більшості підприємств промисловості та комунального господарства скид забруднюючих речовин істотно перевищує встановлений гранично допустимий рівень. Основними причинами скидання забруднених стоків житлово-комунальної сфери у поверхневі водойми є нестача у переважній кількості населених пунктів країни централізованого водовідведення, низька якість очищення зворотної води

Таблиця 2

Порівняльний аналіз соціально-екологічних показників сталого розвитку житлово-комунального господарства з регіоном-лідером, 2010 р.

Регіон, область	Номер показника																Усього до 16	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
Україна	0,303	0,500	0,375	0,333	0,333	0,403	0,383	0,371	0,877	0,324	1,000	0,356	1,000	1,000	0,162	0,213	7,934	0,496
АРК	0,000	0,200	0,125	0,333	0,667	0,662	0,610	0,442	0,000	0,511	0,052	0,506	0,021	0,027	0,253	0,094	4,502	0,281
Вінницька	0,588	0,600	0,375	0,667	0,667	0,000	0,000	0,000	0,881	0,000	0,012	0,103	0,004	0,003	1,0	0,057	4,957	0,310
Волинська	0,067	0,500	0,250	0,333	0,333	0,256	0,238	0,152	0,835	0,198	0,007	0,138	0,001	0,004	0,548	0,050	3,911	0,244
Дніпропетровська	0,303	0,300	0,375	0,333	0,333	0,549	0,515	0,553	0,939	0,370	0,122	0,713	0,146	0,090	0,088	0,400	6,128	0,383
Донецька	0,252	0,700	0,625	1,0	0,667	0,573	0,551	0,403	0,678	0,324	0,116	0,471	0,188	0,172	0,021	0,303	7,044	0,440
Житомирська	0,412	0,700	0,625	0,333	0,333	0,060	0,070	0,028	0,879	0,122	0,009	0,115	0,014	0,008	0,470	0,062	4,240	0,265
Закарпатська	0,244	0,200	0,375	0,333	0,000	0,466	0,459	0,195	0,831	0,123	0,002	0,000	0,000	0,003	0,736	0,023	3,990	0,249
Запорізька	0,227	0,200	0,125	0,333	0,000	0,488	0,471	0,413	0,923	0,503	0,050	0,552	0,102	0,035	0,151	0,214	4,787	0,299
Івано-Франківська	0,328	0,300	0,125	0,333	0,333	0,112	0,117	0,028	0,910	0,197	0,005	0,034	0,006	0,008	0,482	0,065	3,384	0,211
Київська	1,0	0,400	0,125	0,333	0,333	0,313	0,301	0,708	1,0	0,227	0,019	0,184	0,099	0,073	0,000	0,256	5,370	0,336
Кіровоградська	0,403	0,000	0,000	0,000	0,000	0,171	0,174	0,178	0,958	0,176	0,007	0,138	0,000	0,011	0,247	0,077	2,541	0,159
Луганська	0,345	0,400	0,375	0,000	0,333	0,409	0,399	0,276	0,630	0,202	0,036	0,264	0,036	0,069	0,059	0,149	3,982	0,249
Львівська	0,126	0,300	0,125	0,333	0,333	0,433	0,427	0,172	0,935	0,400	0,036	0,230	0,024	0,027	0,377	0,091	4,369	0,273
Миколаївська	0,168	0,400	0,250	0,667	0,333	0,390	0,357	0,398	0,939	0,421	0,020	0,345	0,006	0,038	0,032	0,157	4,921	0,308
Одеська	0,210	1,0	0,750	0,667	1,0	0,499	0,433	0,257	0,919	0,296	0,057	0,448	0,032	0,032	0,270	0,195	7,066	0,442
Полтавська	0,420	0,400	0,250	0,333	0,333	0,244	0,238	0,343	0,949	0,262	0,023	0,276	0,018	0,015	0,327	0,315	4,746	0,297
Рівненська	0,118	0,500	0,250	0,333	0,333	0,196	0,190	0,168	0,755	0,149	0,007	0,115	0,009	0,002	0,832	0,048	4,006	0,250
Сумська	0,286	0,800	0,375	0,333	0,333	0,213	0,199	0,396	0,941	0,179	0,012	0,184	0,002	0,008	0,413	0,080	4,754	0,297
Тернопільська	0,269	0,300	0,125	0,667	0,333	0,220	0,159	0,295	0,973	0,213	0,003	0,046	0,003	0,003	0,604	0,013	4,227	0,264
Харківська	0,269	0,900	1,0	0,333	0,333	0,525	0,520	0,701	0,938	0,531	0,070	0,471	0,033	0,065	0,115	0,213	7,018	0,439
Херсонська	0,319	0,300	0,125	0,333	0,333	0,552	0,414	0,294	0,975	0,299	0,016	0,299	0,005	0,000	0,922	0,057	5,244	0,328
Хмельницька	0,445	0,500	0,250	0,333	0,333	0,083	0,073	0,180	0,957	0,125	0,012	0,161	0,001	0,017	0,239	0,045	3,755	0,235
Черкаська	0,546	0,800	0,625	0,667	0,667	0,147	0,154	0,282	0,969	0,144	0,013	0,172	0,021	0,009	0,415	0,107	5,739	0,359
Чернівецька	0,244	0,300	0,125	1,000	0,667	0,051	0,064	0,000	0,937	0,122	0,000	0,000	0,001	0,000	0,803	0,000	4,313	0,270
Чернігівська	0,487	0,300	0,125	0,000	0,000	0,068	0,054	0,112	0,871	0,143	0,011	0,195	0,010	0,007	0,391	0,075	2,851	0,178
М. Київ	0,109	0,600	0,000	0,000	0,000	1,0	1,0	1,0	0,772	1,0	0,138	1,0	0,078	0,024	0,474	1,0	8,197	0,512
М. Севастополь	0,193	0,300	0,000	0,333	0,667	0,967	0,851	0,792	0,991	0,781	0,009	0,690	0,002	0,001	0,177	0,160	6,915	0,432

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3
Соціально-екологічні показники визначення сталого розвитку житлово-комунального господарства України, 2014 р.

Регіон, область	Номер показника*															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Україна**	22,5	0,5	0,4	0,1	0,1	59,7	56,6	67,5	85,2	46,6	1500	35	6354	10747973	3994,2	33 057
Вінницька	28,7	0,7	0,4	0,2	0,1	39,9	38,2	50,8	83,4	24,4	31	19	70	209784,7	7677,3	24 224
Волинська	22,1	0,4	0,3	0,1	0	54,9	52,9	57,3	78,7	39,5	23	22	44	118556,9	8796,8	19 694
Дніпропетровська	24,1	0,3	0,4	0,1	0,1	69,5	66,6	75,7	89,5	48,1	224	68	1123	1206409	2716	43 632
Донецька	11,8	0,7	0,5	0,3	0,2	70,2	68,4	65	66,4	49,1	158	37	914	498450,4	8621,2	26 942
Житомирська	26,7	0,7	0,6	0,1	0,1	38,9	38,5	49	84,8	30	25	20	159	196555,6	6389,9	19 646
Закарпатська	24	0,1	0,1	0	0	72,7	72,2	69,5	83,9	56,6	14	11	31	172211,1	7314,1	16 633
Запорізька	23,2	0,2	0,2	0,1	0	65,5	64	67	88,4	59,2	88	50	807	444 315	3974,5	30 101
Івано-Франківська	25,2	0,3	0,2	0,1	0,1	44,3	44	63,4	87,9	38,2	19	14	73	270 342	5114,1	21 970
Київська	34,2	0,5	0,2	0,1	0,1	59,5	57,9	88	94,2	46,5	45	26	724	778 842,7	2220,3	38 905
Кіровоградська	25,2	0	0,1	0	0	45,2	44,3	52	91,1	32,6	19	19	90	300 274,2	3265,6	24 730
Луганська	8	0,3	0,4	0	0,1	55,6	54,7	56,9	70,6	38,9	28	13	53	293 989,9	7551,8	12 312
Львівська	22,6	0,2	0,1	0,1	0,1	66,5	65,7	62,4	89	56,6	62	24	215	5 474 622,2	463,56	24 605
Миколаївська	22,2	0,2	0,2	0,1	0,1	59,5	56,5	65,1	89,3	51,9	36	31	125	524 883,5	2218,3	25 721
Одеська	22,3	0,7	0,7	0,2	0,2	68,2	61,2	56,7	85,8	43,6	107	45	206	719 587,5	3330,3	29 517
Полтавська	25,1	0,5	0,4	0,2	0,1	48,8	47,3	69,5	90	38,7	49	34	194	296 673,3	4884,1	37 000
Рівненська	21,7	0,6	0,4	0,1	0,1	49,4	48,3	59,1	72	34,5	23	20	112	161 565,5	7186,9	19 102
Сумська	25	0,9	0,5	0,2	0,1	48,1	46,1	66,9	87,8	34,2	32	28	49	208 314,9	5393	22 609
Тернопільська	24,8	0,3	0,2	0,2	0,1	52,5	48,5	74,9	94	40,4	15	14	70	97 377,1	10988	17 849
Харківська	23,9	0,8	0,8	0,1	0,1	68	67,1	84,9	89,3	60,6	145	53	299	950 107,6	2874,7	30 799
Херсонська	23,8	0,3	0,2	0,1	0,1	68,5	59,3	55,7	92,4	40,7	45	42	56	109 573,6	9745,7	18 572
Хмельницька	25,9	0,5	0,3	0,1	0	40,8	39,6	62,6	91,5	30,8	29	22	29	311 626,6	4175,6	21 852
Черкаська	27,4	0,7	0,5	0,2	0,2	43,6	42,8	58,9	90,3	31,9	31	25	165	287 764,6	4350,1	24 449
Чернівецька	23,6	0,1	0,1	0,2	0,2	41,4	41,1	52,3	90,8	35,3	11	12	61	442 988	2054,2	14 604
Чернігівська	28,2	0,4	0,3	0,1	0	40,2	37,7	53,1	83,2	31,6	30	28	101	305 720,8	3453,1	22 132
М. Київ	21,7	0,7	0,1	0,1	0	98,7	80,2	99,1	69,2	95,3	211	73	584	1 294 596,3	2230,8	109 308

Джерело: розроблено автором

*Тут і далі:

- 1 – забезпеченість населення житлом, середнє на одного жителя, м² загальної площі;
- 2 – питома вага старих житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- 3 – питома вага загальної площі старих житлових будинків у загальній кількості площі всіх житлових будинків, %;
- 4 – питома вага аварійних житлових будинків у загальній кількості всіх житлових будинків, %;
- 5 – питома вага загальної площі аварійних житлових будинків у загальній кількості площі всіх житлових будинків, %;
- 6 – обладнання квартир водопроводом, %;

- 7 – обладнання квартир каналізацією, %;
 8 – обладнання квартир опаленням, %;
 9 – обладнання квартир газом, %;
 10 – обладнання квартир гарячим водопостачанням, %;
 11 – використання свіжої води на побутово-питні потреби за регіонами, млн м³;
 12 – використання свіжої води на побутово-питні потреби в розрахунок на одну особу, л/добу;
 13 – скидання зворотних вод у поверхневі водні об'єкти, млн м³;
 14 – утворення побутових відходів, тис. т;
 15 – утворення побутових відходів на одну особу, кг;
 16 – валовий регіональний продукт у розрахунок на одну особу (у фактичних цінах), грн.;
- ***Без урахування окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

та незадовільний стан функціонуючих очисних споруд. Рівень забезпечення населення централізованим водовідведенням у всіх регіонах держави значно нижчий, ніж водопостачанням, зокрема 345 селищ міського типу, 95% сільських населених пунктів не оснащені централізованими системами каналізаційні споруди працюють неефективно. До того ж значна їх частина знаходиться в аварійному стані (до водойм щодоби потрапляє понад 12 тис. м³ неочищених і недостатньо очищених стічних вод).

Потребує уваги проблема водопостачання у сільській місцевості, адже 442 сільських населених пункти користувались привозною водою (або 0,8% загальної кількості населення). Найбільше таких населених пунктів налічується у Дніпропетровській (154), Миколаївській (114) та Запорізькій (80) областях.

Традиційно для ділянок сільської забудови характерна ситуація, коли за кілька метрів від джерела питної води облаштовані вигрібні ями, які отруюють воду нітратами та хвороботворними бактеріями.

Однією з найгостріших проблем у ЖКГ є економія енергії та енергоносіїв у житловому фонді, вирішити яку можливо за рахунок оптимізації системи централізованого опалення, котра витрачає теплову енергію неекономно. Так, нині втрати води в мережах становлять 50%, теплової енергії – близько 30%, електроенергії в мережах – до 20%, природного газу – близько 5% [6, с. 67]. Порівняно із країнами ЄС витрати енергії для опалення в Україні у 2–3 рази вищі [7]. За оцінками вітчизняних учених [8] потенціал економії електроенергії в будинках і спорудах дорівнює 50–65%, а теплової енергії – близько 50%.

Основою сталого розвитку ЖКГ є впровадження енергоефективних технологій. Варто зазначити, що за підтримки Держінформнауки Інститут технічної теплофізики НАН України розробив повний комплект робочої документації на серійне виробництво водогрійного газового котла теплопродуктивністю 1,25 МВт з утилізатором теплоти вихідних газів. Виготовлений дослідний зразок уже встановлено в котельній одного з житлових масивів Київського району м. Харків та успішно проведено його теплотехнічні випробування. Зважаючи на те, що нині в Україні діє майже 8 тис. застарілих котлів опалення, їх можна було б замінити новими цієї конструкції, що в масштабах держави забезпечить щорічну економію 1,6 млрд грн. [9].

Таблиця 4
Порівняльний аналіз соціально-екологічних показників сталого розвитку житлово-комунального господарства України з регіоном-лідером, 2014 р.

Регіон, область	Номер показника																Усього до 16
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Україна**	0,553	0,556	0,429	0,333	0,500	0,348	0,445	0,369	0,676	0,313	1,0	0,387	1,0	1,0	0,335	0,214	8,459
Вінницька	0,790	0,778	0,429	0,667	0,500	0,017	0,012	0,036	0,612	0,000	0,013	0,129	0,011	0,011	0,685	0,123	4,811
Волинська	0,538	0,444	0,286	0,333	0,000	0,268	0,358	0,166	0,442	0,213	0,008	0,177	0,007	0,002	0,792	0,076	4,110
Дніпропетровська	0,615	0,333	0,429	0,333	0,500	0,512	0,680	0,533	0,831	0,334	0,143	0,919	0,177	0,104	0,214	0,323	6,980
Донецька	0,145	0,778	0,571	1,0	1,0	0,523	0,722	0,319	0,000	0,348	0,099	0,419	0,144	0,038	0,775	0,151	7,033
Житомирська	0,714	0,778	0,714	0,333	0,500	0,000	0,019	0,000	0,662	0,079	0,009	0,145	0,025	0,009	0,563	0,076	4,626
Закарпатська	0,611	0,111	0,000	0,000	0,000	0,565	0,812	0,409	0,629	0,454	0,002	0,000	0,005	0,007	0,651	0,045	4,301
Запорізька	0,580	0,222	0,143	0,333	0,000	0,445	0,619	0,359	0,791	0,491	0,052	0,629	0,127	0,033	0,334	0,183	5,341
Івано-Франківська	0,656	0,333	0,143	0,333	0,500	0,090	0,148	0,287	0,773	0,195	0,005	0,048	0,011	0,016	0,442	0,100	4,083
Київська	1,0	0,556	0,143	0,333	0,500	0,344	0,475	0,778	1,0	0,312	0,023	0,242	0,114	0,064	0,167	0,274	6,325
Кіровоградська	0,656	0,000	0,000	0,000	0,000	0,105	0,155	0,060	0,888	0,116	0,005	0,129	0,014	0,019	0,266	0,128	2,543
Луганська	0,000	0,333	0,429	0,000	0,500	0,279	0,400	0,158	0,151	0,205	0,011	0,032	0,008	0,018	0,674	0,000	3,198
Львівська	0,557	0,222	0,000	0,333	0,500	0,462	0,659	0,267	0,813	0,454	0,034	0,210	0,034	0,505	0,000	0,127	5,177
Миколаївська	0,542	0,222	0,143	0,333	0,500	0,344	0,442	0,321	0,824	0,388	0,017	0,323	0,020	0,040	0,167	0,138	4,764
Одеська	0,546	0,778	0,857	0,667	1,0	0,490	0,553	0,154	0,698	0,271	0,064	0,548	0,032	0,058	0,272	0,177	7,166
Полтавська	0,653	0,556	0,429	0,667	0,500	0,166	0,226	0,409	0,849	0,202	0,026	0,371	0,031	0,019	0,420	0,255	5,775
Рівненська	0,523	0,667	0,429	0,333	0,500	0,176	0,249	0,202	0,201	0,142	0,008	0,145	0,018	0,006	0,639	0,070	4,308
Сумська	0,649	1,000	0,571	0,667	0,500	0,154	0,198	0,357	0,770	0,138	0,014	0,274	0,008	0,010	0,468	0,106	5,885
Тернопільська	0,641	0,333	0,143	0,667	0,500	0,227	0,254	0,517	0,993	0,226	0,003	0,048	0,011	0,000	1,000	0,057	5,620
Харківська	0,607	0,889	1,0	0,333	0,500	0,487	0,692	0,717	0,824	0,511	0,090	0,677	0,047	0,080	0,229	0,191	7,873
Херсонська	0,603	0,333	0,143	0,333	0,500	0,495	0,508	0,134	0,935	0,230	0,023	0,500	0,009	0,001	0,882	0,065	5,694
Хмельницька	0,683	0,556	0,286	0,333	0,000	0,032	0,045	0,271	0,903	0,090	0,012	0,177	0,005	0,020	0,353	0,098	3,864
Черкаська	0,740	0,778	0,571	0,667	1,000	0,079	0,120	0,198	0,860	0,106	0,013	0,226	0,026	0,018	0,369	0,125	5,896
Чернівецька	0,595	0,111	0,000	0,667	1,0	0,042	0,080	0,066	0,878	0,154	0,000	0,016	0,010	0,032	0,151	0,024	3,825
Чернігівська	0,771	0,444	0,286	0,333	0,000	0,022	0,000	0,082	0,604	0,102	0,013	0,274	0,016	0,020	0,284	0,101	3,352
М. Київ	0,523	0,778	0,000	0,333	0,000	1,0	1,0	1,0	0,101	1,0	0,134	1,0	0,092	0,112	0,168	1,0	8,241

Джерело: розроблено автором

**Без урахування окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Нині в ЖКГ реформування здійснюється шляхом розроблення цільових державних і регіональних програм. Так, урядом запроваджено програму з утеплення житла, згідно з якою передбачено відшкодування 30% суми кредиту (але не більш ніж 14 тис. грн) для фізичних осіб на впровадження енергоефективних заходів та 40% суми кредиту (але не більше як 14 тис. грн. у розрахунку на одну квартиру) – для ОСББ та ЖБК. Так, станом на 18.01.2016 р. обсяг виданих кредитів ОСББ/ЖБК на придбання енергоефективного обладнання у Волинській області становив 3,63 млн грн., у Львівській – 1,74, Київській та столиці – 1,11 млн грн. [10].

Використання енергоефективних технологій у ЖКГ не може не торкатися екологічних питань, адже останнім часом відбувається швидка зміна клімату і порушення природного балансу навколишнього природного середовища через діяльність людини та інтенсивне використання традиційних видів палива. Тому одним із пріоритетних напрямів зменшення негативного впливу антропогенної діяльності на довкілля є застосування біологічних видів палива у ЖКГ. Позитивною тенденцією є те, що 2015 р. 30 тис. котелень (28%) працювали на альтернативних джерелах енергії [11].

Наводимо фактичні значення і порівняльний аналіз основних показників, що характеризують соціально-екологічний сталий розвиток ЖКГ регіонів (таблиці 1, 2, 3, 4).

Висновки з цього дослідження. Як свідчать результати інтегральної оцінки екологізації ЖКГ, незначне поліпшення соціально-екологічного розвитку спостерігалось у Вінницькій, Луганській і Чернівецькій областях, що дає підстави стверджувати про ефективність стимулювання сталого соціально-екологічного сталого розвитку ЖКГ цих територій, тобто успішну реалізацію концепції сталого розвитку на регіональному рівні. У всіх інших регіонах відбулося зниження інтегрального індексу, що спричинило погіршення рівня екологізації розвитку житлово-комунального господарства. Отже, у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернігівській областях та м. Київ спостерігається процес деєкологізації діяльності. Це потребує негайного розроблення та реалізації комплексу стимулювальних заходів для переходу цих суб'єктів країни до екологоорієнтованого розвитку економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Веклич О.П. Економічний механізм природокористування: аналіз дієвості / О. Веклич // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 8. – С. 35–42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnpu_2001_8_8.
2. Голян В.А. Природокористування як сфера економічних відносин : суперечності та пріоритети // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 20–22.
3. Хвесик М.А. Економіко-правове регулювання природокористування / М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Ю.П. Кулаковський. – К.: Кодор, 2009. – 523 с.
4. Кінаш І.П. Енергозбереження та застосування альтернативних джерел енергії в житлово- комунальному господарстві: зарубіжний досвід / І.П. Кінаш // Наук. журнал Економічний форум . – 2017. – № 2 – С. 12–17.
5. Прогноз наслідків зміни умов функціонування ринку житла в Києві [Електронний ресурс] / Ю. Манцевич // Досвід та перспективи розвитку міст України. – 2012. – Вип. 23. – С. 115–123.
6. Чеберкус Д. Перспективи проектного фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні / Чеберкус Д. // Наука та інновації. – 2013. – № 3. – С. 73–83.
7. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату, Міжнародний документ від 11.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_801.
8. Стеценко А.А. Зарубіжний досвід реалізації державних програм у сфері житлово-комунального господарства / А.А. Стеценко // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 2.
9. Стратегія енергозбереження в Україні : Аналітичні матеріали в 2-х т. / [ред. кол. Стогній Б.С., Кулик М.М., Жовтянський В.А., Мельник В.І., Нікітін Є.Є., Рапцун М.В., Блаудзевич Ю.Г.]. – К.: Академперіодика , 2006. – Т. 2: Механізми реалізації політики енергозбереження – 2006. – 600 с.
10. Державна підтримка енергозбереження [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження в Україні. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/consumers/derzhpidtrymka-energozabespechenya>.
11. Енергоефективність та енергозбереження [Електронний ресурс]/ Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України – Режим доступу: <http://old.minregion.gov.ua/zhkh/Blahoustri-terytoriy/stan-sferi-povodzhennya--z-pobutovimi-vidhodami-v-ukrayini-za-2014-rik-452219/>.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 333+314.18(477.82)

Особливості гео економічних та демографічних умов Волинської області

Мольчак Я.О.

доктор географічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет

Андрощук І.В.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Луцький національний технічний університет

Мисковець І.Я.

кандидат географічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет

Стаття присвячена демографічному та гео економічному дослідженню сучасних проблем регіонального розвитку Волинської області; вивченню транспортно-географічного положення регіону, зосередженого в регіоні природно-ресурсного, трудового й економічного потенціалу, особливостей історичного та територіального розвитку господарства області.

Ключові слова: демографія, урбанізація, господарський комплекс, економічний стан, промислове виробництво, регіональний розвиток.

Molchak Ya.O., Androshchuk I.V., Myskovets I.Ya. ОСОБЕННОСТИ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена демографическому и геоэкономическому исследованию современных проблем регионального развития Волынской области; изучению транспортно-географического положения региона, сосредоточенного в регионе природно-ресурсного, трудового и экономического потенциала, особенностей исторического и территориального развития хозяйства области.

Ключевые слова: демография, урбанизация, хозяйственный комплекс, экономическое состояние, промышленное производство, региональное развитие.

Molchak Ya.O., Androshchuk I.V., Myskovets I.Ya. FEATURES OF GEO-ECONOMIC AND DEMOGRAPHIC CONDITIONS IN VOLYN REGION

The article is devoted to geodemographic and geoeconomic research of issues of regional development of Volyn region. Study transport geographical location of the region, and concentration in the area of natural resources, employment and economic capacity, historical features and territorial development of the region.

Key words: demography, urbanization, economic situation, industrial production and regional development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Волинська область розташована на крайньому північному заході України, на перехресті важливих транспортних шляхів зі Східної Європи у Західну, що особливо важливо для розвитку зв'язків із різними країнами світу.

Волинь – єдиний регіон України, що має кордон із країнами Європейського та Митного союзів.

На півночі Волинська область межує із Брестською областю Республіки Білорусь (протяжність кордону – 205 км), на сході – з Рівненською областю (410 км), на півдні – зі

Львівською областю (125 км), на заході – з Холмським і Замостським воєводствами Республіки Польща (135 км).

Територія Волині становить 20,1 тис. км² (3,3% території України), простягається з півночі на південь на 187 кілометрів, а із заходу на схід – на 163 кілометри.

Шляхом критичного аналізу наукових публікацій, статистичних даних, нормативних документів тощо в роботі визначено спектр демографічних та гео економічних проблемних питань, окреслено коло соціальних та економічних проблем, властивих сучасним

територіальним системам Волинської області та іншим територіям.

Напрацювання нових підходів і відносин між соціумом та економічним потенціалом і формування при цьому нового економічного механізму господарювання зумовлено розвитком та збалансованим функціонуванням промислового й агроресурсного потенціалу в області.

Сьогодні наука, як і вся територіальна громада, повинна вирішити важливі завдання трансформації демографічних та економічних проблем таким чином, щоби, з одного боку, підвищити продуктивність господарства, повністю задіяти наявний працересурсний потенціал, зменшити рівень соціальної, демографічної та екологічної напруги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми структурної модернізації національної та регіональної економіки і формуванню ефективної демографічної політики присвячено дослідження відомих вітчизняних учених, таких як О.І. Шаблій, Л.С. Дорошенко, С.Г. Стеценко, В.В. Безуглий, С.В. Козинець та ін. Аналіз цих досліджень свідчить, що окреслені наукові підходи вражають своєю розмаїтістю. Але, незважаючи на значущість, комплексність цих робіт, ґрунтовні дослідження питань формування сталого гео економічного та демографічного розвитку прикордонних регіонів необхідно продовжувати.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Досліджуючи напрями оптимізації структури регіональної економіки, які забезпечать підвищення конкурентних позицій регіону на державному та європейському ринку в умовах інтеграційних перетворень, необхідно визначити умови, чинники і можливості гео економічного та демографічного сталого розвитку Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Населення області на 1 січня 2014 р. становило 1041,3 тис. осіб (2,3% населення України), у тому числі 543,7 тис. осіб (або 52,2 відсотка) міського та 497,6 тис. осіб (або 47,8 відсотка) сільського населення.

Майже 72 відсотки населення сконцентровано у центральних і південних районах області, де щільність сягає 76 осіб на 1 км² (у середньому по Україні – 75 осіб). Північна частина Волині заселена рідше – 22–36 осіб на 1 км², а в середньому по області цей показник становить 52 особи на 1 км².

Серед регіонів області найбільш густозаселене м. Луцьк (5 тис. осіб на 1 км²), найменш – Турійський район (22 особи на 1 км²).

Станом на 1 січня 2014 р. у Волинській області – 1087 поселень, у тому числі міських – 33, сільських – 1054.

Адміністративно-територіальний устрій області загалом типовий для України. Райони області у своїй більшості близькі за територією, проте суттєво відрізняються за чисельністю населення та його щільністю.

Впродовж 1989–2013 рр. населення області скоротилося лише на 1,9 відсотка (по Україні чисельність населення впродовж двох міжпереписних періодів скоротилася на 6,3%), відбувся перерозподіл кількості міського та сільського населення – збільшення чисельності міського населення на 4,9 відсотка та зменшення кількості сільського населення на 8,4 відсотка.

За міжпереписний період (1989 та 2002 рр.) чисельність (наявного) населення області зменшилася на 0,5 тис. осіб.

Зменшення кількості населення мало місце у переважній більшості регіонів країни, за винятком Волинської, Закарпатської, Рівненської областей та м. Києва, де цей показник залишився практично на рівні 1989 р.

В області спостерігається міграційне скорочення чисельності населення. Так, з 1994 по 2008 р. чисельність населення області зменшувалась за рахунок як природного скорочення, так і від'ємного міграційного сальдо. При цьому міграційне скорочення було значно меншим за природне скорочення населення.

Виїзд жителів за межі області проявлявся у зменшенні населення до 2007 р. У подальшому під впливом позитивних змін соціально-економічного розвитку області в регіоні відбувалось зменшення величини міграційного руху.

Якщо у 2002 р. природне та міграційне скорочення населення становило відповідно –3,1 та –1,9 тис. осіб, то у 2015 р. природний приріст населення становив 1,0 тис. осіб, а міграційний приріст – 0,3 тис. осіб (табл. 1).

Область у своєму складі має 16 адміністративних районів, 11 міст, 22 селища міського типу, 1054 сільських населених пункти та 4 міста обласного підпорядкування.

Понад 70 відсотків міського населення зосереджено в містах обласного підпорядкування – Луцьку, Володимирі-Волинському, Ковелі та Нововолинську.

Динаміка рівня урбанізації загалом по області та в розрізі адміністративних районів наведена нижче в таблиці 2.

При цьому варто відзначити, що питома вага міського населення дещо нижча за

середньоукраїнські показники (69% по Україні та 52,2% по Волинській області), а сільського – вища, що характерно для областей з переважно аграрним профілем спеціалізації.

Рівень урбанізації Закарпатської області – 37 відсотків, Чернівецької та Івано-Франківської – 43 відсотки, Тернопільської – 44 відсотки, Рівненської – 48 відсотків (табл. 3).

Таблиця 1

Територія і кількість адміністративно-територіальних одиниць у містах і районах

	Населення наявне тис. осіб на 1 січня 2014 року	Територія, км	Частка в загальній площі території області, %	Щільність населення, осіб на 1 км ²	Населені пункти			Сільські ради
					міста	селища міського типу	сільські населені пункти	
					одиниць			
Волинська область	1041,3	20 144	100,0	51,7	11	22	1054	379
м. Луцьк	216,1	42	0,2	5144,7	1	–	–	–
м. Володимир-Волинський	39,0	17	0,1	2292,0	1	–	–	–
м. Ковель	69,0	47	0,1	2292,0	1	–	–	–
м. Нововолинськ	58,1	17	0,1	3416,1	1	1	–	–
райони								
Володимир-Волинський	25,6	1039	5,1	24,7	1	–	77	20
Горохівський	52,4	1122	5,6	46,7	2	2	90	36
Іваничівський	32,4	645	3,2	50,2	–	1	58	23
Камінь-Каширський	63,4	1747	8,7	36,3	1	–	64	31
Ківерцівський	63,9	1414	7,0	45,2	1	2	72	24
Ковельський	40,4	1723	8,6	23,4	–	2	91	28
Локачинський	22,5	712	3,5	31,7	–	1	53	19
Луцький	62,1	973	4,8	63,8	–	2	83	29
Любешівський	56,0	1450	7,2	24,9	–	1	46	20
Любомльський	39,6	1481	7,4	26,8	1	1	68	22
Маневицький	54,9	2265	11,2	24,3	–	2	69	30
Ратнівський	52,1	1437	7,1	36,2	–	2	67	22
Рожищенський	39,8	928	4,6	42,9	1	1	66	28
Старовижівський	30,6	1121	5,6	27,3	–	1	46	19
Турійський	26,4	1205	6,0	21,9	–	2	74	20
Шацький	16,9	759	3,8	22,3	–	1	30	8

Таблиця 2

Динаміка рівня урбанізації

Роки	Всього населення, тис. чол.	у тому числі		Рівень урбанізації, %
		міське	сільське	
1989	1061,2	518,2	543,0	48,8
2002	1060,7	533,2	527,5	50,3
2006	1040,4	527,2	513,2	50,7
2010	1036,7	535,4	501,3	51,6
2011	1037,1	537,0	500,1	51,8
2012	1038,6	539,1	499,5	51,9
2013	1040,0	541,5	498,5	52,1
2014	1041,3	543,7	497,6	52,2

Таблиця 3

Рівень урбанізації Волинської області в розрізі адміністративних районів

Назва територіальних одиниць	Населення на 01.01.02	у тому числі		Рівень урбанізації, %	Населення на 01.01.2014	у тому числі		Рівень урбанізації, %
		міське	сільське			міське	сільське	
Область	1060,7	533,2	527,5	50,3	1041,3	543,7	497,6	52,2
<i>Райони</i>								
Володимир-Волинський*	66,6	40,6	26,0	61,0	64,6	41,2	23,4	63,8
Горохівський	57,1	15,1	42,0	26,4	52,4	15,0	37,4	28,6
Іваничівський*	94,8	65,7	29,1	69,3	90,5	64,9	25,6	71,7
Камінь-Каширський	61,9	10,8	51,1	17,4	63,4	12,2	51,2	19,2
Ківерцівський	66,4	25,7	40,7	38,7	63,9	24,0	39,9	37,6
Ковельський*	109,4	74,7	34,7	68,3	109,4	77,6	31,8	70,9
Локачинський	25,3	4,1	21,2	16,2	22,5	3,9	18,6	17,3
Луцький*	264,9	214,5	50,4	81,0	278,2	222,2	56,0	79,9
Любешівський	36,8	5,6	31,2	15,2	36,1	5,8	30,3	16,1
Любомльський	43,3	13,6	29,7	31,4	39,6	13,3	26,3	33,6
Маневицький	57,3	14,2	43,1	24,8	54,9	14,7	40,2	26,8
Ратнівський	52,6	13,1	39,5	24,9	52,1	14,2	37,9	27,3
Рожищенський	42,9	15,4	27,5	35,9	39,8	15,2	24,6	38,2
Старовижівський	34,1	5,3	28,8	15,5	30,6	5,3	25,3	17,3
Турійський	29,1	9,1	20,0	31,3	26,4	8,9	17,5	33,7
Шацький	18,2	5,7	12,5	31,3	16,9	5,3	11,6	31,4

* З урахуванням чисельності міст обласного значення – Володимира-Волинського, Нововолинська, Ковеля та Луцька.

Таблиця 4

Місце Волинської області у господарському комплексі України

Показники	Роки		
	2005	2008	2013
Питома вага у валовому регіональному продукті, %*	1,48	1,34	1,37
Місце серед регіонів України	24	24	24
Питома вага у реалізованій промисловій продукції, %	1,2	0,9	0,9
Місце серед регіонів України	22	21	23
Питома вага у валовій продукції сільського господарства, %	2,8	2,6	2,5
Місце серед регіонів України	19	21	22
Питома вага в експорті товарів, %	1,0	0,7	1,0
Місце серед регіонів України	18	19	14
Питома вага в імпорті товарів, %	2,6	1,5	1,4
Місце серед регіонів України	7	11	11
Питома вага в обсягу інвестицій в основний капітал, %	1,2	1,5	1,2
Місце серед регіонів України	22	21	18
Питома вага в обсягу прямих іноземних інвестицій, %	1,3	0,8	0,6
Місце серед регіонів України	14	15	17
Питома вага у роздрібному товарообороті, %	1,9	1,7	1,9
Місце серед регіонів України	19	20	15
Питома вага регіону за чисельністю населення, %	2,2	2,3	2,3
Місце серед регіонів України	25	24	23

Нерівномірність розміщення виробничого комплексу по території області знайшла своє відображення на рівні урбанізації окремих районів. Найбільший рівень урбанізації – в Луцькому районі, високим рівнем урбанізації відзначаються Ковельський, Іваничівський та Володимир-Волинський райони, які є промислово зорієнтованими. Рівень урбанізації районів із переважним аграрним напрямом розвитку вирізняється показниками, нижчими за середньообласні.

Низька урбанізація та низька щільність населення передусім периферійних районів створює додаткові проблеми регіонального

розвитку, пов'язані з обмеженістю трудових ресурсів, розпорошенням органів та закладів, що надають послуги місцевому населенню.

Упродовж 1989–2013 рр. населення області скоротилося лише на 1,9 відсотка, а починаючи з 2006 р. чисельність населення зростає, в основному, за рахунок природного приросту.

У геоeкономічному просторі України Волинська область посідає важливе місце, що зумовлено зручним транспортно-географічним положенням регіону, зосередженням тут значного природно-ресурсного, трудового та економічного потенціалу, особливостями

Таблиця 5

Основні показники економіки України та Волинської області у розрахунку на 1 особу населення

Показники	Роки		
	2005	2008	2013
Валовий регіональний продукт, грн.			
Волинська область	6285	12 340	19 249*
Україна	9372	20 495	32 002*
Місце серед регіонів України	19	19	22
Обсяг промислової продукції, грн.			
Волинська область	5158	8963	9802
Україна	9947	20 331	24 333
Місце серед регіонів України	16	15	23
Обсяг продукції сільського господарства, грн. (у порівняних цінах 2010 року)			
Волинська область	4805	4965	6097
Україна	3813	4357	5559
Місце серед регіонів України	11	11	12
Обсяг експорту товарів, дол. США			
Волинська область	269	449	604
Україна	730	1451	1394
Місце серед регіонів України			
Обсяг імпорту товарів, дол. США			
Волинська область	638	1262	1046
Україна	769	1854	1694
Місце серед регіонів України			
Обсяг інвестицій в основний капітал, грн.			
Волинська область	1140,1	3376	3206
Україна	1983,9	5058	5909
Місце серед регіонів України	17	18	17
Обсяг прямих іноземних інвестицій, дол. США			
Волинська область	109	211	327
Україна	349	774	1284
Місце серед регіонів України	12	7	17
Обсяг роздрібного товарообороту, грн.			
Волинська область	1759	4155	7847
Україна	2003	5338	9436
Місце серед регіонів України	9	14	10

* 2012 рік.

історичного та територіального розвитку її господарства.

За чисельністю наявного населення Волинська область займає 23 місце в Україні (менше – у Кіровоградській (987,6 тис. осіб) та Чернівецькій (908,5 тис. осіб) областях) та 18 місце серед регіонів – за щільністю населення у розрахунку на 1 км².

Населення області на 1 січня 2014 р. становило 1041,2 тис. осіб (2,3% населення України).

Щільність населення становить 52 особи на 1 км², що значно менше за середній показник по країні (75 осіб на 1 км²), майже удвічі менше, ніж у Закарпатській (98 чол.) та Івано-Франківській (99 чол.), у 2,2 раза – ніж у Львівській (116 чол.) та Чернівецькій областях, у 1,5 раза – від Тернопільської, на 21,2 та 10,3 відсотка – від Хмельницької (63 чол.) та Рівненської (58 чол.) областей. Серед областей Західного регіону область випереджає лише Житомирську область (42 чол. на 1 км²).

Питома вага реалізації інноваційної продукції області у загальнодержавному обсязі серед областей Західного регіону за 2013 р. становила 0,8 відсотка – і це четверте місце (у Закарпатській області – 3,8 відсотка, Івано-Франківській – 2,5 відсотка, Львівській – 2,4 відсотка, Тернопільській – 0,4 відсотка, Рівненській та Чернівецькій областях – по 0,3 відсотка). Таким чином, внесок області в інноваційний розвиток країни є досить посереднім.

Волинська область може бути кваліфікована як аграрно-індустріальний регіон, питома вага промислового виробництва якого у 2013 р. становила 0,9 відсотка від обсягу промисловості країни. За цим показником область займає лише 23 місце серед інших регіонів (табл. 4).

Незважаючи на низьку частку реалізованої промислової продукції Волинської області в загальнодержавному обсязі, частка регіону у складі окремих видів діяльності вагоміша за середньообласний показник. На підприємствах області у 2013 р. вироблено 92 відсотки загальнодержавного обсягу електричних трансформаторів, більше половини (53,5 відсотка) кетчупів та томатних соусів, третя частина майонезу та емульгованих соусів, 12,2 відсотка замороженого м'яса великої рогатої худоби, 21,2 відсотка деревостружкових плит та подібних плит з деревини, 12 відсотків меблів для офісів і підприємств торгівлі.

Об'єктивне визначення місця та ролі області в країні було б неповним без аналізу основних показників функціонування еко-

номіки, приведених у розрахунку на 1 особу населення. Значною мірою вони підтверджують виявлені особливості розвитку області, роблять їх більш рельєфними.

Так, у 2013 р. обсяг промислового виробництва у розрахунку на 1 особу населення в області був майже у 2,5 раза нижчим за середньодержавний показник. Натомість продукція сільського господарства – більша на 10 відсотків. Однак у 2005 р. така диференціація становила 2 рази та 26 відсотків, що свідчить про нижчі темпи розвитку економіки регіону порівняно з середніми показниками по Україні. Про це свідчать і показники валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу. Вищим порівняно з Україною був темп зростання обсягу експорту товарів (2,2 раза по області, 1,9 раза – по Україні) (табл. 5).

Важливим моментом покращення економічного стану регіону є основні планувальні документи території.

Окрім Стратегії економічного і соціального розвитку Волинської області на період до 2020 р. базовим планувальним документом території є Схема планування території Волинської області (перспективний комплексний просторовий план до 2031 р.), яка розроблена у 2010 р. авторським колективом інституту «Діпромисто» та науковцями провідних вузів області. Головною метою розробки схем планування території областей у сучасних умовах є створення перспективної програми використання території області на основі її оптимальної організації, яка б відповідала розвитку як регіону, так і України загалом. Схема планування території області передбачає створення планувальної основи для раціонального використання території, визначення пріоритетів розвитку господарського комплексу та інженерно-транспортної інфраструктури, охорони довкілля, охорони здоров'я населення, збереження пам'яток історії та культури.

Зважаючи на важливість розроблення схем планування усіх територіальних одиниць, за рахунок виділених у 2012 р. з обласного бюджету коштів у сумі 370,8 тис. грн. відповідно до Регіональної програми розроблення планувальної документації в області виготовлені цифрові векторні карти М1:10000 (підоснова для розроблення схем планування територій всіх районів області) для Ковельського, Старовижівського та Іваничівського районів, протягом 2013 р. – Ківерцівського, Луцького, Рожищенського, Турійського та Шацького районів.

У 2014 р. кошти обласного бюджету в сумі 1890,4 тис. гривень були спрямовані на завершення робіт зі створення цифрової карти Володимир-Волинського, Горохівського, Камінь-Каширського, Любешівського, Любомльського та Ратнівського районів.

Висновки з цього дослідження. Для розроблення шляхів покращення взаємозв'язків між суспільством і економікою у статті приведений комплекс виконаних досліджень, що розкривають суть взаємозв'язку демографічного та гео економічного потенціалу, дають йому наукову оцінку та представляють теоретично-прикладні основи, підходи і способи, схеми планування території областей у сучасних умовах. В області забезпечено позитивну динаміку розвитку економічно активного населення. Якщо у 2005 р. чисельність економічно активного населення становила 471,8 тис. осіб, то у 2013 р. – 483,6 тис. осіб.

Пропозиція робочої сили за цей період зросла на 2,5 відсотка.

Позитивна динаміка зайнятого населення в області спостерігається з 2005 р. Економічною діяльністю в регіоні зайнято понад 90 відсотків економічно активного населення. Зокрема, у 2011 р. – 440,1 тис. осіб (91,7%), у

2012 р. – 442,8 тис. осіб (91,9%), у 2013 р. – 445,7 тис. осіб (92,2%).

Тенденція останніх років свідчить про стабілізацію ситуації в демографічній сфері (зокрема, зростання чисельності населення, покращення міграційного балансу), а також збільшення зайнятих економічною діяльністю, зменшення кількості безробітних та зростання економічної активності населення у регіоні.

Незважаючи на зниження коефіцієнта народжуваності у 2015 р. порівняно з 2012 р., у Волинській області цей показник вищий, ніж по Україні загалом, у тому числі в міських та сільських поселеннях. Коефіцієнт смертності у Волинській області нижчий, ніж по Україні загалом, у міських та сільських поселеннях як у 2012 р., так і у 2013 р.

Водночас область є найбільш перспективною у Західному регіоні України на середньострокову та довгострокову перспективу щодо наявності трудових ресурсів за рахунок дітей, що дасть змогу пом'якшити демографічне навантаження на працездатне населення громадянами похилого віку.

Сьогодні існує надлишок трудових ресурсів у поліських територіях області (північна частина регіону).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко-Бойчук О. Розвиток міст як пріоритет внутрішньої політики держави // Управління сучасним містом. – 2006. – № 3-4/7(23–24). – С. 24.
2. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року. – Луцьк, 2014. – 80 с.
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 25.06.1991 р. № 1264-12 – С. 2.

Соціальні інновації як інструмент підвищення якості життя населення України

Болотна О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Костюк М.К.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Сталий соціально-економічний розвиток України може бути забезпечений тільки у разі, якщо його стратегічним пріоритетом є соціально значуща мета – підвищення якості життя населення. Якість життя є комплексом умов життєдіяльності людини і включає рівень життя, а також деякі складники, що належать до екологічного середовища мешкання, соціального благополуччя, політичного клімату, психологічного комфорту. Від вирішення проблем рівня і якості життя багато в чому залежать спрямованість і темпи подальших перетворень в Україні та добробут населення загалом. Отже, якість життя населення – це не лише цільова функція, а й цільовий безумовний напрям сталого розвитку держави загалом та окремих її регіонів зокрема.

Ключові слова: економіка, маркетинг, якість життя, рівень життя, інновації, соціальні інновації.

Болотная О.В., Костюк М.К. СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Устойчивое социально-экономическое развитие Украины может быть обеспечено только в случае, если его стратегическим приоритетом является социально значимая цель – повышение качества жизни населения. Качество жизни является комплексом условий жизнедеятельности человека и включает уровень жизни, а также некоторые составляющие, которые относятся к экологической среде обитания, социальному благополучию, политическому климату, психологическому комфорту. От решения проблем уровня и качества жизни во многом зависят направленность и темпы дальнейшего развития Украины и благосостояния населения в целом. Следовательно, качество жизни населения – это не только целевая функция, но и целевое безусловное направление устойчивого развития государства целом и отдельных его регионов в частности.

Ключевые слова: экономика, маркетинг, качество жизни, уровень жизни, инновации, социальные инновации.

Bolotna O.V., Kostyuk M.K. SOCIAL INNOVATIONS AS THE INSTRUMENT OF UKRAINIAN POPULATION QUALITY OF LIFE UPGRADING

The steady socio-economic development of Ukraine can be provided only in case that it's strategic priority is a socially meaningful aim. It is the population upgrading. The quality of life is the complex of terms of man vital functions and it includes the standard of living, and also some constituents, that behave to the ecological habitat, social prosperity, political climate, psychological comfort. The decision of problems of live level and quality has a great influence on the orientation and rates of Ukrainian further development on the whole. Consequently, the population quality of life is not only an objective function, but also it is a special direction of the country development both on the whole and it's separate regions in particular.

Key words: economy, marketing, quality of life, standard of living, innovations, social innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасності, що характеризується перехідним станом українського соціуму, глобалізаційні процеси загострюють інтерес до проблематики якості життя як інструменту втілення та вдалого функціонування концепції сталого розвитку. Соціальний складник стійкого розвитку передбачає рівноправність між громадянами, максимум можливостей для забезпечення гідного рівня життя, гармонійний розвиток і самореаліза-

цію, забезпечення безпечної життєдіяльності та впевненості в майбутньому. Не беручи до уваги деякі досягнення у поліпшенні громадського добробуту, здобуті в Україні за роки економічного зростання, бачимо, що сьогодні проблема низької якості життя для більшості громадян стоїть досить гостро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми підвищення якості життя населення зробили такі науковці, як В.Н. Архангельський, М.К. Банд-

ман, А.П. Бутенко, Д.І. Валентей, С.Д. Валентей, А.Г. Гранберг, М.Г. Делягін, А.М. Лавров, В.Н. Лексин, В.Ф. Майєр, Н.Є. Рабкіна, А.І. Рофе, В.С. Сурнін, І.П. Фархутдінов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості досліджень, присвячених якості життя населення, не використовуються інноваційні інструменти вирішення проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є доведення необхідності втілення соціальних інновацій, а також розроблення науково-практичних рекомендацій щодо впровадження соціальних інновацій в Україні та підвищення показників якості життя українського населення.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити сутність та особливості якості життя;
- сформулювати роль соціальної сфери у підвищенні якості життя населення;
- виявити особливості факторів якості життя українського населення;
- провести аналіз показників якості життя населення в Україні;
- сформулювати пропозиції щодо впровадження та використання соціальних інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість життя є комплексом умов життєдіяльності людини і включає рівень життя, а також деякі складники, що належать до екологічного середовища мешкання, соціального благополуччя, політичного клімату, психологічного комфорту. Для виміру показника якості життя недостатньо статистичних даних, навіть дуже детальних і достовірних, потрібні суб'єктивні оцінки відповідності цих параметрів потребам людей [8].

Істотною властивістю показника якості життя є можливість аналізу динаміки змін за

окремі періоди часу, коли ведуться спостереження, щоб показати вектор розвитку суспільства. Крім того, що також дуже важливо, зберігається можливість аналізувати окремі компоненти якості життя, які можуть за їх зведення воєдино нівелюватися та залишати поза межами уваги ті або інші невирішені проблеми в окремих сферах життєдіяльності населення.

Розроблення інструментарію оцінки якості життя на основі ефективної системи моніторингу – важливе завдання, вирішення якого дає змогу встановлювати тенденції зміни і визначати напрями стратегічного розвитку якості життя населення у державі. Набори показників для оцінки якості життя відрізняються великим розмаїттям, єдиної загальноприйнятої системи показників не існує. Проте пріоритетне місце в міжнародних і вітчизняних дослідженнях відводиться інтегральним показникам. Інтеграція здійснюється на базі різних структурних компонентів, серед яких частіше використовуються освіта, здоров'я, доходи, інфраструктура, рідше – стан довкілля, політична і соціальна стабільність, культура і соціальні зв'язки, безробіття.

У міжнародній практиці поширеними вимірюваними показниками якості життя є [6] (рис. 1).

Необхідність підвищення якості життя населення останніми роками все більше проникає у суспільну свідомість і привертає увагу владно-управлінських структур, при цьому можна виділити дві групи причин звернення пильної уваги на проблему поліпшення якості життя – внутрішні і зовнішні (рис. 2).

Незважаючи на деякі успіхи економічного розвитку країни останніми роками, добробут окремих верств населення залишається низьким. Виникло різке розшарування суспільства на дуже багатих, яким доступні всі

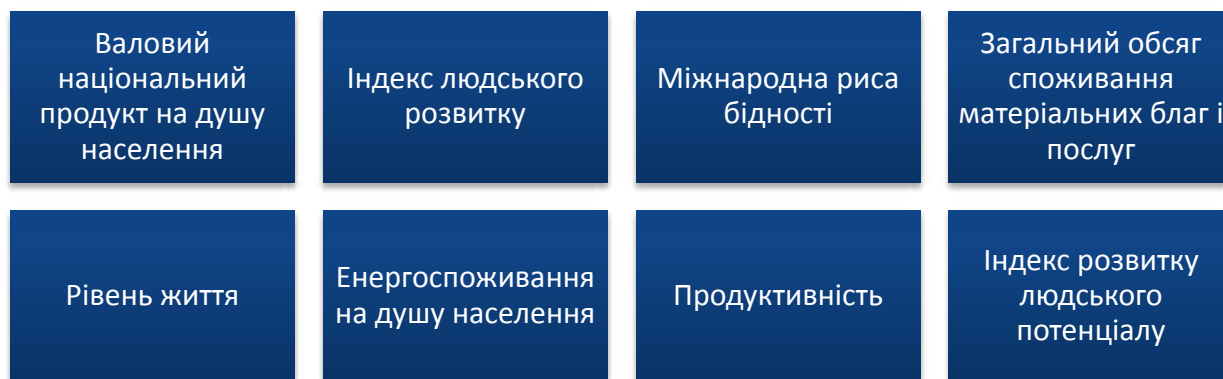


Рис. 1. Найпоширеніші вимірювані показники якості життя населення

блага життя, і бідних – таких, що знаходяться на межю бідності.

Великий вплив на формування параметрів якості життя населення має соціальна сфера, яка охоплює такі галузеві системи, як:

Соціальні проблеми в Україні, що межують із питаннями національної безпеки, зумовлюють переорієнтацію соціально-економічної політики на розвиток систем і галузей, що сприяють підвищенню рівня життя населення

Внутрішні причини

- До внутрішніх причин належить передусім те, що життя як таке є головною цінністю для кожної людської особистості і суспільства загалом, тому люди завжди прагнуть його поліпшити. Відома особливість соціальної свідомості в демократичному суспільстві полягає в уявленні про те, що будь-яка прогресивна влада повинна постійно створювати умови для поліпшення життя населення і намагатися підтримувати такі поліпшення в динаміці.

Зовнішні причини

- Зовнішні причини визначають актуальність звернення до проблеми якості життя з позицій економічних і соціальних умов життєдіяльності в українському суспільстві.

Рис. 2. Причини звернення уваги на проблему поліпшення якості життя [7]



Рис. 3. Галузеві системи соціальної сфери [5]

RANK	КРАЇНА		Еко-міцність	Бізнес-середовище	Управління	Освіта	Охорона здоров'я	Безпека	Особисті свободи	Соц. капітал	Екологія
1	Нова Зеландія	+	1	2	2	15	12	19	3	1	13
2	Норвегія	+	7	10	3	5	13	6	11	6	5
3	Фінляндія	+	12	8	1	3	21	18	8	11	2
4	Швейцарія	+	4	9	6	1	3	8	18	16	8
5	Канада	+	13	3	9	14	16	22	2	3	19
6	Австралія	+	15	7	13	4	8	20	12	2	14
7	Нідерланди	+	2	14	4	2	5	12	7	13	36
8	Швеція	+	3	13	5	13	6	10	14	18	9
9	Данія	+	6	11	7	12	23	5	13	7	18
10	Об'єднане Королівство	+	10	5	11	6	20	13	15	12	10
107	Україна	+	85	97	128	45	111	134	93	135	112

Рис. 4. Індекс рівня життя, 2016 р. [3]

(освіта, охорона здоров'я, сфера соціальної підтримки населення, житлово-комунального господарства та ін.), що знайшло своє відображення у формуванні спеціалізованих національних проектів, цільових програм і стратегії модернізації економіки.

Соціальна сфера нашої країни сьогодні потребує впровадження інновацій, оскільки мінлива дійсність постійно пред'являє нові вимоги до її послуг. Модернізація соціальної сфери, у тому числі кожної з галузевих систем, що входять до її складу, повинна природним чином відбуватися у руслі модернізації всієї української економіки, при цьому варто враховувати соціальну спрямованість української економічної політики, що зумовлюється загальним станом країни – бідністю значної частини українського населення, а також погіршенням демографічної та екологічної ситуації.

Саме це знайшло своє відображення у значній кількості спеціалізованих національних проектів та програм, а також у формуванні стратегії модернізації економіки та стратегії сталого розвитку загалом.

На жаль, за якістю життя населення Україна поступається багатьом розвиненим країнам, що насамперед є наслідком неефективної соціально-екологічної політики та, найважливіше, низької ефективності вітчизняного виробництва, яка у 3–4 рази менша, ніж у розвинених країнах світу.

Саме тому варто підкреслити, що модернізація соціально-економічної політики України на інноваційних принципах є головним напрямом підвищення рівня і якості життя населення.

Для виявлення найважливішого напряму діяльності щодо підвищення якості життя в Україні був проведений аналіз міжнародного індексу рівня життя (Prosperity Index), у якому враховуються як статистичні показники, так і опитування населення різних країн світу, що доводить достовірність даних індексу [3]. Рейтинг кожної країни визначається шляхом обчислення середньозваженого значення вказаних індикаторів, кожен з яких визначається як основа процвітання.

Отже, розглянемо детальніше індекс рівня життя для України та виявимо найпроблемніші його складники (рис. 4).

Варто зазначити, що країни, які зайняли 1–30 місця у рейтингу, класифікуються як країни високого розвитку, 31–71 місце – вище середнього, 72–112 місце – нижче середнього та 113–142 місце – низького розвитку відповідно.

Згідно з індексом рівня життя, що був розрахований у 2016 році, зі 148 країн світу та 1 спеціального адміністративного району (Гонконг, Китай) Україна посіла 107 місце, тим самим ставши країною, розвиток якої нижче середнього. До першої п'ятірки увійшли такі країни, як Нова Зеландія, Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, Канада.

Далі розглянемо показники індексу для України більш детально (рис. 5).

Таким чином, до 2016 року Україна стабільно займала 63–74 місця у рейтингу, тим самим практично не втрачаючи своїх позицій. 2016 рік характеризується значним спадом показників індексу для України (107 місце зі 148 можливих), що підкреслює значний спад якості життя населення в країні.

Далі розглянемо детальніше категорії індексу для України та знайдемо найслабкіші місця (рис. 6).

Згідно з даними, відображеними на рисунку, можна дійти висновку, що такі субіндекси, як соціальний капітал (135 балів), безпека (134 бали), управління (128 балів) та екологія (112 балів) демонструють найгірші показники серед інших, тоді як субіндекс освіти представлений найкраще (45 балів).

Ознайомившись із роботами вітчизняних і зарубіжних дослідників про якість життя населення, різноманітними індексами, в яких якість життя є центральною категорією, ми провели аналіз суб'єктивних факторів якості життя населення України. Аналіз проводився на базі маркетингового дослідження, у процесі якого було опитано 100 осіб щодо основних показників якості життя. Респондентам було запропоновано оцінити суб'єктивні фактори якості життя та відобразити свою оцінку на шкалі від 1 до 5, де 1 – жахливо, 2 – нижче

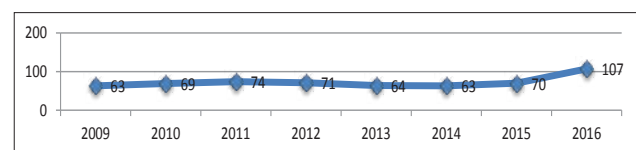


Рис. 5. Місця, які займала Україна у рейтингу індексу якості життя у 2009–2016 рр. [2; 3]

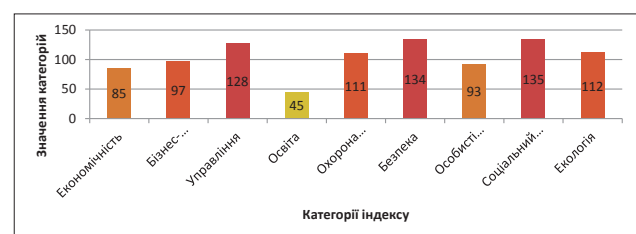


Рис. 6. Показники індексу рівня життя для України (2016 рік)

середнього, 3 – середньо, 4 – вище середнього, 5 – відмінно [6].

У процесі дослідження були отримані середні респондентські бали за кожний фактор, результати відображені у табл. 1:

Найбільші респондентські оцінки отримали такі фактори, як стан здоров'я, облаштованість населеного пункту, житлові умови; найменші – гарантія зайнятості, соціальний захист, довіра до влади.

Соціальний склад респондентів був представлений таким чином: 77% – студенти, 18% – працевлаштоване населення, 4% – непрацевлаштоване населення, 1% респондентів занесли себе до категорії «Інші». Говорячи про вік респондентів, варто зазначити, що більшість із них – це молодь (18–25 років – 83%) та населення середнього віку (26–35 років – 15%, 36–45 – 1%).

Перші показники, які оцінювались респондентами і мають значний вплив на якість життя, – це стан здоров'я та якість медичного обслуговування.

Згідно з опитуванням ніхто з респондентів не вважає стан власного здоров'я жахливим, але 4% з них вважають його рівень нижчим за середній, 32% – середнім, 47% – вищим за середній та лише 17% – відмінним. Середня оцінка показника – 3,77 бала.

Говорячи про якість медичного обслуговування, варто зазначити, що 10% респондентів вважають його рівень жахливим, 35% – нижчим за середній, 46% – середнім, 9% – вищим за середній. Жодний респондент не відзначив цей показник максимальною оцінкою (відмінно). Середня оцінка показника – 2,54 бала.

Згідно з даними опитування щодо матеріального благополуччя 6% респондентів вважають його жахливим, 26% – «нижче середнього», 44% – «середнім», 22% – «вище середнього», 2% – «відмінним». Середня оцінка показника – 2,88 бала.

Аналізуючи дані щодо впевненості респондентів у майбутньому, варто зазначити, що аж 21% респондентів оцінили цей показник як жахливий, 30% – «нижче середнього», 36% – «середній», 12% – «вище середнього» та лише 1% – «відмінно». Середня оцінка показника – 2,42 бала.

5% респондентів вважають стан особистої та сімейної безпеки жахливим, 20% – «нижче середнього», 31% – «середнім», 35% – «вище середнього» та 9% – «відмінним». Середня оцінка показника – 3,13 бала.

Показник житлових умов був оцінений респондентами таким чином: 9% респондентів дали йому оцінку «жахливо», 19% – «нижче середнього», 34% – «середньо», 30% – «вище середнього», 8% – «відмінно». Середня оцінка показника – 3,39 бала.

Згідно з даними опитування щодо якості надання освітніх послуг 6% респондентів вважають рівень та якість освіти жахливими, 15% – «вище середнього», 34% – «середніми», 36% – «вище середнього» та 9% – «відмінними». Середня оцінка показника – 3,17 бала.

Щодо показника гарантії зайнятості варто зазначити, що 20% надали йому оцінку «жахливо», 33% – «нижче середнього», 35% – «середньо», 11% – «вище середнього» та лише 1% – «відмінно». Середня оцінка показника – 2,4 бала.

Таблиця 1

Ранжирування суб'єктивних факторів якості життя населення за середніми балами

Середній бал	Найменування фактору
3,77	Стан власного здоров'я
3,52	Облаштованість населеного пункту
3,39	Житлові умови
3,17	Рівень та якість освіти
3,13	Особиста та сімейна безпека
3,02	Незалежність та свобода
2,99	Екологія у місці проживання
2,88	Матеріальне благополуччя
2,54	Якість медичного обслуговування
2,42	Упевненість у майбутньому
2,4	Гарантія зайнятості
2,05	Соціальний захист
1,71	Довіра до влади

Говорячи про екологічну ситуацію в країні, варто зазначити, що 8% респондентів вважають екологію в місці проживання жахливою, 21% оцінює її рівень як «нижче середнього», 40% – «середньо», 26% – «вище середнього», 5% – «відмінно». Середня оцінка показника – 2,99 бала.

Щодо облаштованості населеного пункту оцінки респондентів мають такий вигляд: 4% оцінили його як «жахливо», 13% – «нижче середнього», 24% – «середньо», 45% – «вище середнього», 14% – «відмінно». Середня оцінка показника – 3,52 бала.

Фактор соціального захисту населення був оцінений респондентами таким чином: 33% дали оцінку «жахливо», 37% – «нижче середнього», 22% – «середньо», 8% – «вище середнього» і жоден респондент не надав цьому фактору оцінку «відмінно». Середня оцінка показника – 2,05 бала. Щодо фактора незалежності і свободи варто зазначити, що 9% респондентів дали йому оцінку «жахливо», 15% – «нижче середнього», 45% –

«середньо», 27% – «вище середнього», 4% – «відмінно». Середня оцінка показника – 3,02 бала.

Говорячи про фактор довіри до влади, варто зазначити, що тут простежується абсолютно протилежна тенденція: 49% респондентів надали оцінку «жахливо», 32% – «нижче середнього», 18% – «середньо», 1% – «вище середнього» та жоден респондент не відзначив цей фактор оцінкою «відмінно». Середня оцінка показника – 1,71 бала.

Таким чином, соціальна сфера нашої країни сьогодні потребує впровадження інновацій, оскільки мінлива дійсність постійно пред'являє нові вимоги до її послуг. Модернізація соціальної сфери, у тому числі кожної з галузевих систем, що входять до її складу, повинна природним чином відбуватися у руслі модернізації усієї української економіки, при цьому варто враховувати соціальну спрямованість економічної політики, що зумовлюється загальним станом країни – бідністю значної частини українського населення, а також

підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій соціальної сфери;

поліпшення якості послуг соціальної сфери за рахунок повнішої відповідності вимогам суспільства, що постійно змінюються;

зниження соціальної нерівноправності шляхом збільшення доступності послуг, що надаються.

Рис. 7. Завдання, які можуть бути вирішені за допомогою інновацій

урахування соціальних інновацій у формулюванні науково-технологічної та інноваційної політики;

створення демократичних платформ із метою залучення різних суб'єктів господарювання;

забезпечення належної координації, інтеграції та відображення соціальних заходів у національних та регіональних соціально-економічних планах та програмах;

стимулювання проведення наукових досліджень у площині соціальних інновацій;

підвищення обсягу інвестицій в нарощування соціального потенціалу;

державно-бізнесове партнерство в підтримці соціальних інновацій.

Рис. 8. Фактори для впровадження соціальних інновацій

погіршенням демографічної та екологічної ситуації загалом.

Для сучасного етапу соціально-економічного розвитку характерна значна кількість проблем, що накопичилися в соціальній сфері; вони проявляються в погіршенні фізичного здоров'я громадян, скороченні середньої тривалості життя, зростанні злочинності, збільшенні диференціації доходів різних груп населення, погіршенні соціальної захищеності та ін. Якість надання соціальних послуг далеко не завжди задовольняє потреби населення.

Саме тому з'являється необхідність у соціальних інноваціях як механізмі, що допоможе Україні поступово знайти ефективний шлях розвитку, не сколихнувши при цьому українську громаду.

Інновації являють собою впровадження вперше створених моделей або елементів у різні сфери діяльності. У розвиненій соціальній структурі різноманітні новації створюються постійно, але не всі з них проходять через громадський «фільтр» відбору. Інноваціями стають тільки такі нові рішення, які отримують «суспільне схвалення», визнання, інтегруються у загальний культурний масив та протягом деякого часу стають його органічними компонентами [1].

Ідея соціальних інновацій займає сьогодні одне з провідних місць у політиці розвинутих країн, водночас в Україні вона лише починає отримувати розповсюдження та асоціюється з такими поняттями, як державно-приватне партнерство, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне підприємництво. Часто особи, які здійснюють соціальні проекти, не ідентифікують себе з інноваторами або соціальними підприємцями, тоді як у США, наприклад, кожен навчальний заклад має лабораторію соціальних інновацій.

Інноваційна соціальна робота повинна будуватися на випереджаючій, евристичній пропозиції послуг, яка породжуватиме усвідомлений попит на них. Основною метою інноваційної діяльності у соціальній сфері повинно бути рішення соціальних проблем сучасного суспільства. Якщо пропонуване нововведення дає змогу хоч би понизити гостроту соціальної проблеми, то для нього повинна бути забезпечена підтримка державних органів управління. Такі інновації є необхідними, оскільки вони покращують якість життя населення.

Окрім досягнення основної мети, інновації покликані вирішити завдання (рис. 7).

Значна кількість найважливіших соціальних викликів сучасності потребує радикальних інновацій, що перетинають організаційні, галузеві та дисциплінарні межі. При цьому сфера соціальних інновацій в Україні досі перебуває у зародковому стані, тільки починаючи виходити за межі локального застосування. Зважаючи на це, варто звернути увагу на фактори, які є ключовими для спрямування соціальних інновацій у напрямі досягнення економічного та соціального добробуту (рис. 8).

Таким чином, у нестабільних економічних умовах в Україні саме соціальні інновації зможуть стати головним джерелом подолання кризи. Це свідчить про те, що соціальні інновації відіграють засадничу роль у вирішенні глобальних проблем, проте недостатнє фінансування гальмує ці можливості.

Підбиваючи підсумки, варто зазначити, що для підвищення якості життя українського населення та підтримки концепції сталого розвитку необхідно, щоб соціальні інновації стали пріоритетом сучасного розвитку України. На жаль, умов для розвитку та впровадження соціальних підприємств на рівні законодавства в Україні немає, але у досвіді практичної діяльності простежується позитивна динаміка, що зайвий раз доводить необхідність підтримки розроблення соціальних інновацій. Дуже важливим є досягнення поступових змін в основній орієнтації українців. Також необхідно за рахунок соціального навчання перейти від консервативних цінностей, що поділяються більшістю населення старших вікових груп, до цінностей, орієнтованих на «розвиток» і створення комфортних умов життя для абсолютної більшості людей.

Отже, соціальні інновації є нововведеннями, що мають упроваджуватися для вирішення протиріч, що виникають у соціальній сфері. Соціальні інновації можуть бути як ініційованими державою і цілеспрямовано впроваджуватися в суспільство, так і внутрішніми спонтанними змінами, що виникають у процесі соціальної самоорганізації.

Висновки з цього дослідження. Соціальна сфера України на сучасному етапі розвитку потребує впровадження інновацій, оскільки мінлива дійсність постійно пред'являє нові вимоги до її послуг. Модернізація соціальної сфери, у тому числі кожної з її складових систем, повинна природним чином відбуватися в руслі модернізації усієї української економіки, при цьому варто враховувати соціальну спрямованість економіч-

ної політики, що зумовлюється загальним станом країни – бідністю значної частини українського населення, а також погіршенням демографічної та екологічної ситуації.

Ідея соціальних інновацій займає сьогодні одне із провідних місць у політиці роз-

винутих країн, тоді як в Україні вона лише починає отримувати розповсюдження та асоціюється з такими поняттями, як державно-приватне партнерство, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне підприємництво.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://eureka.sbs.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf.
2. The Legatum Prosperity Index [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу : http://www.prosperity.com/download_file/view_inline/2833.
3. THE LEGATUM PROSPERITY INDEX™ 2016 Bringing Prosperity to Life [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу : <http://www.prosperity.com/rankings>.
4. Оценка субъективных факторов качества жизни населением Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://goo.gl/forms/BVDS35DH3UqoFgjC3>.
5. Басов Н.В. Инновация как фактор социальной самоорганизации: процессуально-пространственное моделирование / Н.В. Басов // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2008. – Т. XI. – № 4. – С. 185–203.
6. Бобков В.Н. Проблемы оценки уровня жизни населения в современной России / В.Н. Бобков. – М.: ВЦУЖ, 2005.
7. Качество жизни: сущность, оценка, стратегия формирования / под ред. Л.А. Кузьмичева, М.В. Федорова, Е.Е. Задесенца. М., 2007.
8. Крижанівська А.Г. Теоретичні підходи до визначення якості життя населення // Економічні науки. – М., 2009. – С. 273.

Особливості трансформації світової системи вищої освіти у XXI столітті

Ермаченко В.Є.

кандидат економічних наук, професор кафедри туризму
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Дериховська В.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена дослідженню сучасних світових трендів розвитку вищої освіти. Узагальнено погляди науковців щодо трансформації системи вищої освіти під впливом світової освітньої спільноти та загальноцивілізаційних стратегічних пріоритетів розвитку. Розкрито сутність основних тенденцій модернізації вищої освіти у XXI столітті, підкреслено значимість процесу інтернаціоналізації вищої школи.

Ключові слова: вища освіта, світові тренди, освітній простір, розвиток вищої освіти.

Ермаченко В.Е., Дериховская В.И. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В XXI ВЕКЕ

Статья посвящена исследованию современных мировых трендов развития высшего образования. Обобщены взгляды ученых по поводу трансформации системы высшего образования под влиянием мирового образовательного сообщества и общецивилизационных стратегических приоритетов развития. Раскрыта сущность основных тенденций модернизации высшего образования в XXI веке, подчеркнута значимость процесса интернационализации высшей школы.

Ключевые слова: высшее образование, мировые тренды, образовательное пространство, развитие высшего образования.

Yermachenko V.E., Derykhovska V.I. THE PECULIARITIES OF TRANSFORMATION OF THE WORLD SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN THE XXI CENTURY

The article is devoted to the study of modern world trends in the development of higher education. The views of scientists on the transformation of the system of higher education under the influence of the world educational community and general civilizational strategic development priorities are generalized. The essence of the main tendencies in the modernization of higher education in the 21st century is revealed, and the importance of the process of internationalization of higher education is emphasized.

Key words: higher education, world trends, educational space, development of higher education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація торкнулась усіх сфер життєдіяльності суспільства, виступила каталізатором освітніх реформ, зокрема трансформації системи вищої освіти. На тлі розвитку інформаційних технологій поступово формується єдиний освітній простір, а також зростає світовий ринок освітніх послуг. Це вимагає від національних систем вищої освіти швидкої адаптації, координації та стратегічної орієнтації на інтеграцію у міжнародний освітній простір.

Нині категорія освіти мігрує з національних пріоритетів високорозвинених країн до світових пріоритетів. Відбувається процес інтернаціоналізації освіти за змістом,

організаційними формами та методиками навчання. Освіта перетворюється на ефективний інструмент проникнення знань, технологій, капіталу, стає конкурентною перевагою у боротьбі за ринок та під час вирішення геополітичних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження основних тенденцій розвитку системи вищої освіти присвячено праці таких вчених, як, зокрема, О. Дубасенюк, А. Глузман, Г. Товканець, М. Степко, Я. Болюбаш, В. Пономаренко, О. Раєвнева [2; 3; 5–9]. Методологічною та інформаційною основою роботи є матеріали наукових періодичних видань та нормативно-правові акти у сфері вищої освіти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячена узагальненню наявних поглядів науковців щодо визначення місця вищої освіти на світовій освітній арені, а також розкриттю сутності основних світових трендів розвитку вищої освіти у XXI столітті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Сучасний розвиток вищої освіти будь-якої країни доцільно розглядати через призму світових тенденцій, які модернізують освітні стратегічні пріоритети, змінюють інструментарій та підходи до методичних та методологічних засад функціонування вищої школи. Більш того, загальноцивілізаційні тенденції продукують системоутворюючий вплив на процес реформування національних систем освіти. Саме тому метою написання статті є визначення сучасних особливостей трансформації та трендів світової системи вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку багатьох вчених та експертів в освітній галузі [1–9], система вищої освіти у XXI столітті буде перебувати під впливом світових трендів (напрямів, тенденцій розвитку), що представлені на рис. 1.

1. *Масовість та динамізм розвитку вищої школи.* Освіта стала широкодоступною для

всіх людей незалежно від їх віку, соціального статусу, нації. Згідно з офіційними даними звіту “Education at a Glance 2016”, який оприлюднений на сайті “The Organisation for Economic Co-operation and Development” (OECD) [1], у країнах, що ратифікували Конвенцію про організацію економічної співпраці та розвитку, в середньому 42% населення у віці від 25 до 35 років отримують вищу освіту (лідуючі позиції займає Корея – 69%, Японія – 60%, Канада – 59%). Якщо порівняти світову статистику здобуття вищої освіти, можна сказати, що на кінець XX століття в середньому лише 10% людей мали статус студентів, тоді як на початок XXI століття спостерігався приріст вже на 15%.

Тобто нині в світі нараховується приблизно 25% молодих людей-студентів. Все це обумовило необхідність стрімкої адаптації навчально-виховного процесу (учбових програм та планів) ВНЗ до мінливості зовнішньої середовища та потенційного контингенту студентів, впровадження змін у систему управління ВНЗ, фінансування його діяльності тощо.

2. *Орієнтація якості навчання на кінцевий результат.* Сучасна вища освіта відходить від навчання, що спрямовано на кількісний (бальний) вимір, світ цікавить, що конкретно вміє робити випускник вишу, які практичні навички

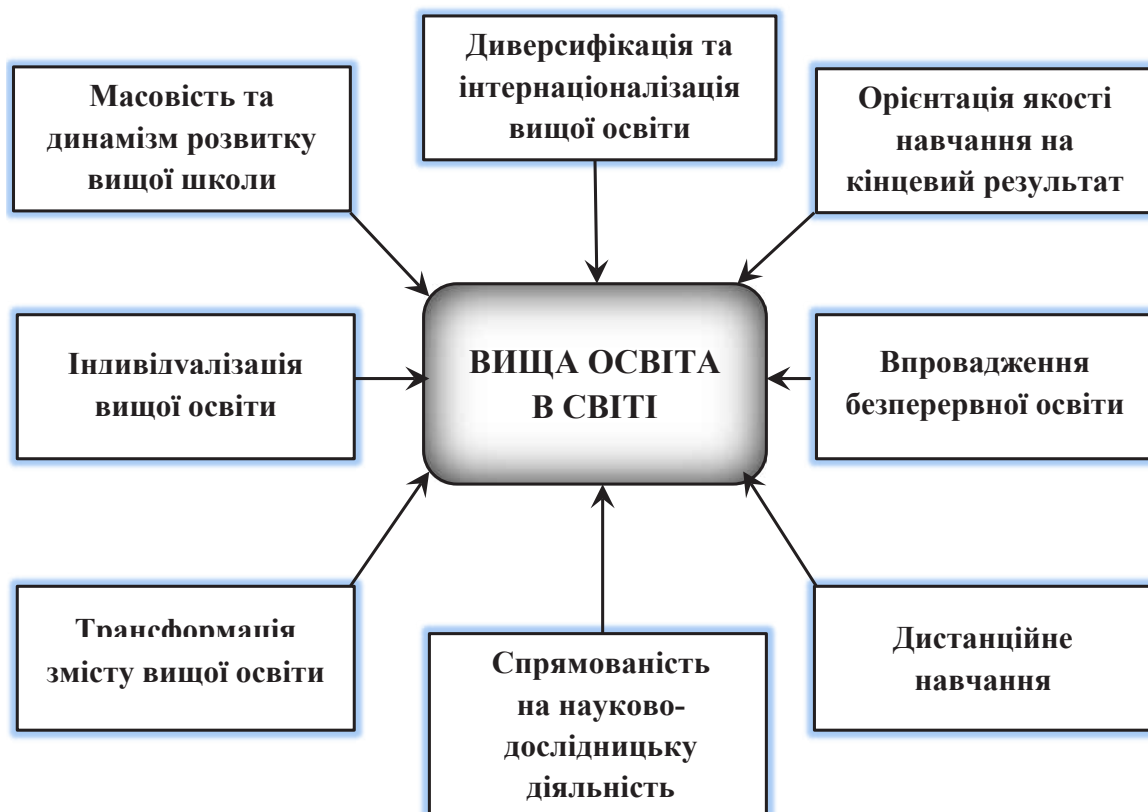


Рис. 1. Світові тренди в розвитку вищої освіти

та компетентності отримав здобувач вищої освіти протягом всього терміну навчання. Саме тому на базі університетів спільно з представниками потенційних роботодавців існують наукові центри, дослідні лабораторії, що дають змогу застосовувати необхідний інструментарій для розробки реальних бізнес-проектів, вирішення наявних практичних задач у різних суспільних сферах. Сучасних роботодавців на ринку праці хвилюють технічні навички працівників, з цією метою проводяться тренінг-курси, семінари. Осторонь не стоїть спільнота таких міжнародних організацій, як “Global Alliance for Transnational Education” (GATE) та “European Register of Quality Assurance Agencies” (EQAR) [2]. Їх зусилля спрямовані на інтенсифікацію та удосконалення забезпечення якості освітніх послуг, контроль якості та акредитацію (сертифікацію) освітніх програм вищої школи, що реалізуються на освітніх ринках інших країн.

3. *Впровадження безперервної освіти (“lifelong learning” – освіта протягом життя)*. Відбувається реформування та/або створення нових освітніх установ, здатних враховувати особливості структури і змісту освітніх потреб людини на різних етапах її життя. Безперервна освіта акумулює досвід гуманітарної, загальної та професійної освіти, підносить значення самоосвіти, робить наголос на поступальності вертикального та горизонтального освітнього процесу розвитку творчого потенціалу особистості та на необхідності інтеграції формальної, неформальної та інформальної складових освітнього процесу [3].

4. *Дистанційне навчання*. Ми живемо в епоху техногенної культури, ми є представниками глобального інформаційного суспільства, для якого першочерговим завданням є поширення та нагромадження знань. Це завдання вирішує дистанційна освіта, яка за допомогою сучасних комунікаційних, інформаційних технологій максимально зближує споживача зі знаннями, робить доступ до освіти всезагальним, знешкоджуючи при цьому будь-які національні, географічні та інші перепони. Дистанційне навчання виконує функцію мобільного обміну освітніми ресурсами, оскільки стимулює освітній експорт та імпорт, тим самим об’єднує світовий творчий, інтелектуальний, інформаційний та науковий потенціал. На початку ХХІ століття все більшого поширення у розвинутих країнах світу набули віртуальні (електронні) університети, що, маючи в основі веб-системи дистанційного навчання корпоративного зразка, призначені для вирішення завдань дистан-

ційної освіти будь-яких за рівнями та масштабами підприємств, організацій, компаній та навчальних закладів [2]. Електронна освіта діє більш ніж в 30 країнах світу, в США приблизно 1 млн. осіб навчається за програмами дистанційного навчання. Наприклад, в Іспанії вже протягом 20 років функціонує Національний університет дистанційної освіти, що має 58 навчальних центрів у країні і 9 в інших країнах Європи.

Доцільно зазначити і про актуальність тренду онлайн-освіти, зокрема стрімкий розвиток відкритих онлайн-курсів (“Massive Open Online Courses”, MOOC). Найяскравішим представником онлайн-навчання є освітня платформа “Coursera”, що пропонує усім охочим онлайн-курси більше ніж 140 провідних університетів та організацій світу. Так, станом на січень 2016 р. цей ресурс мав понад 17 млн. зареєстрованих користувачів, які відзначають широкий асортимент, гнучкість, мобільність та доступність запропонованих онлайн-курсів [4]. Також широкого поширення нині набувають напрями навчання за допомогою соціальних медіа, блогів і видеоблогів, а також гейміфікація освіти (використання онлайн-інструментів та гри для створення освітніх курсів).

5. *Диверсифікація та інтернаціоналізація вищої освіти*. Освітні установи збільшують різноманітність програм підготовки, зокрема міждисциплінарних, створюють нові дисципліни та курси, пропонують нові спеціалізації та спеціальності. Загалом з’являються нові освітні установи та/або реорганізується система управління вищою освітою, змінюється структура ВНЗ, порядок їх фінансування, розширюється автономія навчальних закладів. Тоді як інтернаціоналізація покликана максимально зблизити національні освітні системи, знайти та примножити їх спільні концепти та компоненти, підтримувати розмаїття національних особливостей культури та освітніх традицій, сприяючи їх взаємозбагаченню. Поширенню інтернаціоналізації сприяє обмін студентами (залучення іноземних студентів до національно освітнього простору) та викладачами, франчайзинг освітніх послуг (створення закордонних філіалів ВНЗ з правом використання його освітніх програм, технологій та видачі його дипломів), експорт освітніх технологій (задоволення потреб іноземного споживача у освітній послугі на комерційній основі суб’єктом національної системи вищої освіти), підвищення престижу міжнародного обміну знаннями шляхом відвідування пред-

ставниками ВНЗ міжнародних конференцій, симпозіумів, семінарів тощо.

Вагомий внесок у процес інтернаціоналізації зробила прийнята 19 червня 1999 р. Болонська декларація, що мала на меті створення до 2010 р. єдиного європейського освітнього простору для розширення можливостей випускників ВНЗ щодо працевлаштування, підвищення мобільності фахівців та зростання їх конкурентоспроможності. Також додатково була підписана Лісабонська угода, що конкретизувала механізм визнання дипломів про освіту країнами-учасницями Болонського процесу [5].

6. Індивідуалізація вищої освіти. Основною тенденцією сучасної освіти є перехід від прямого навчання до індивідуально-консультативної освіти, що передбачає розробку індивідуальних програм підготовки та відповідних термінів навчання з врахуванням вікових та інших особливостей, інтересів та персональних здібностей кожного студента, відмову від порівняння результатів навчання. Індивідуалізація – це модель адаптивного навчання, що дає змогу студенту самостійно вибрати відповідні його потребам дисципліни, інструменти навчання, програму навчання та викладачів, визначити мінімальний обсяг знань, необхідний для отримання відповідних сертифікатів чи дипломів. Широкого поширення отримали такі індивідуально-групові форми навчання, як тренінги, тьюторські заняття, стажування під керівництвом викладача-ментора, робота з малими (від 3 до 6 осіб) групами студентів, рольові ігри, кейси (моделювання професійних ситуацій) та напівсамостійна робота. Застосування таких форм в навчальному процесі вищої школи дає змогу гідно підготувати фахівця до конкретної професійної діяльності шляхом оволодіння практичними навичками, прийомами та способами дії у реальних проблемних ситуаціях [6].

7. Спрямованість на науково-дослідницьку діяльність. Входження у четверту індустріальну революцію, що ознаменована економікою знань, передбачає піднесення наукової діяльності на вищій щаблі освітнього простору. Університети і наука – це симбіоз, що гарантує розвиток усіх сфер життєдіяльності будь-якого суспільства. Безумовно, попит на висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів та талановитих дослідників і студентів, що займаються науково-дослідницькою, винахідницькою діяльністю, завжди був великим. Більш того, провідні міжнародні освітні установи та організації докладають максимум

зусиль для залучення до своїх рядів таких представників. На базі університетів функціонують передові дослідницькі центри, що активно співпрацюють зі світовою академічною спільнотою та державою. Наукова діяльність проголошується однією з найважливіших складових національного багатства високорозвинених країн, кожна з яких прагне самостійності у науковому пошуку, відсутності науково-технічної залежності від інших країн. Це підтверджується обсягом державної підтримки науки, приватними інвестиціями та кількістю представлених патентів на винахід в рік. Так, наприклад, щорічно Японія має близько 150 тис. патентів, тоді як США – 75 тисяч, Франція обіймає третю сходинку – 30 тисяч патентів [3]. І саме ці країни є найпоказовішими представниками освітнього простору своїх континентів.

Наука у стінах вищої школи має провокувати нові знання, виступати фундаментом новацій та задавати майбутні орієнтири розвитку цієї галузі. У зв'язку зі зростанням популярності наукових досліджень змінюється підхід до освітнього процесу, студент отримує новий статус – активного дослідника, що самостійно застосовує під час навчальної та науко-дослідницької роботи навички пошукової, конструкторської та винахідницької діяльності.

8. Трансформація змісту вищої освіти. Істотній модернізації підлягає і зміст навчально-виховного процесу вищої школи. Причому це відбувається не тільки через ринкові механізми впливу, але й через необхідність відродження інтеграції середньої та вищої ланок освіти. Так, саме вища освіта є логічним продовженням здобутої повної середньої освіти. Однак практика багатьох країн за останні роки свідчить про дезінтегрованість та відірваність цих етапів комплексної підготовки фахівця. Середня освіта та вища освіта стали самостійними одиницями. З метою вирішення цієї проблеми було прийнято відповідні управлінські рішення щодо розробки та внесення змін до програм підготовки ВНЗ, курси яких мають стати продовженням викладення матеріалу, що вивчався в старшій школі. Більш того, наприклад, в США, Канаді та інших країнах діють спеціальні проекти, програми та курси для абітурієнтів, що максимально зближують шкільну та вузівську підготовку, унеможливають дублювання навчального матеріалу, сприяють поліпшенню переходу від середньої школи до університету [6].

Іншим важелем регулювання змісту вищої освіти є безпосередні її споживачі – роботодавці, які прагнуть глибокої практичної спрямованості освіти, вимагають від фахівців етичного виховання, проблемно-модульного мислення та вміння самовчитися, тим самим швидко реагувати на мінливість оточення. У зв'язку з цим багато університетів світу переглянули складові компоненти навчального, спеціально-предметного та професійного блоків підготовки студентів. Безумовно, в пріоритеті залишаються спеціалізація студента, його практична підготовка. Однак науково-обґрунтованим має стати баланс дисциплін (курсів) теоретичної підготовки, посилення гуманітарної та соціальної складових освіти, оскільки такі дисципліни вимагають творчого мислення, отже, збагачують логічне та образне мислення студентів, сприяють полегшеному використанню набутих знань під час вирішення практичних проблем. Слід дещо скоротити обсяг або винести на факультативне навчання курси історичного спрямування, що містять матеріал виключно описового характеру. Так, такий визнаний гігант серед технічних університетів світу, як Массачусетський технологічний університет, пропонує студенту на кожному курсі здавати гуманітарний предмет незалежно від обраної спеціальності. Більш того, 25% загального

обсягу підготовки майбутнього фахівця відводиться саме предметам соціально-гуманітарного циклу [3].

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи світові тенденції у галузі вищої освіти, доцільно відзначити, що сучасному навчально-виховному процесу вищої школи властиві інтегративність та спеціалізація, гнучкість та адаптивність, модульність та мобільність, самостійність, наукове-дослідницьке спрямування, широке використання передових інформаційних та комунікаційних технологій, орієнтація на потреби споживача, суспільства, країни загалом.

Розуміння основних світових трендів розвитку вищої освіти, механізмів їх реалізації закладає фундамент для аналізу міжнародного освітнього простору, визначення місця в ньому української вищої школи та шляхів модернізації національної системи вищої освіти відповідно до рівня світових стандартів. У глобалізаційному світі вітчизняні ВНЗ мають примножити свої освітні здобутки, зберегти самобутність та культурні цінності, традиції. Дослідження зарубіжного досвіду розвитку університетської освіти має стати міцним підґрунтям для подальшого процесу реформування вищої освіти, підвищення її якості, посилення її привабливості та конкурентоспроможності на міжнародній арені.

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/edu/education-at-a-glance-19991487.htm>.
2. Товканець Г. Економічна освіта у вищій школі Чехії і Словаччини у ХХ столітті : [монографія] / Г. Товканець ; за ред. Н. Ничкало. – К. : Кондор, 2013. – 506 с.
3. Дубасенюк О. Розвиток вищої освіти: тенденції та перспективи / О. Дубасенюк // Людиноцентризм як основа гуманітарної політики України: освіта, політика, економіка, культура : матер. Всеукр. конф. – К., 2011. – С. 135–142.
4. Coursera [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.coursera.org>.
5. Основні засади розвитку вищої освіти України в контексті Болонського процесу. Документи і матеріали. Травень – грудень 2004 р. – Ч. 2 / упорядники: М. Степко, Я. Болюбаш, В. Шинкарук, В. Грубінко, І. Бабин]. – Тернопіль : Вид-во ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2004. – 202 с.
6. Глузман А. Особенности современного высшего образования за рубежом (Англия, Бельгия, Франция, США, Израиль) / А. Глузман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/32811/01-Gluzman.pdf>.
7. Investigation of Demand and Stability of Ukrainian Educational Market / [V. Ponomarenko, O. Rayevnyeva, K. Stryzhychenko] // Asian Journal of Applied Sciences (ISSN: 2321 – 0893). – 2015. – Volume 03 – Issue 01. – P. 50–58.
8. Раєвнева О. Міжгалузеві проблеми розвитку системи вищої освіти України / О. Раєвнева, Л. Гольяєва // Collections of Materials of the International Scientific Conference / April 29 – May 3 – Publishing House WSZiA, Opole, Poland, 2014. – P. 204–207. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua>.
9. Управління забезпеченістю національної економіки фахівців з вищою освітою: досвід перетворень, теоретико-інструментальне підґрунтя : [монографія] / [В. Пономаренко, О. Раєвнева, В. Єрмаченко] ; [за ред. В. Пономаренко, О. Раєвневої, В. Єрмаченко]. – Х. : ФОРМ Александрова К.М., 2014. – 288 с.

УДК 331.5

Модернізація людського капіталу як фактор стимулювання розвитку інноваційних економічних систем

Казюка Н.П.

кандидат економічних наук,
Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу

Стаття присвячена актуальним питанням обґрунтування та уточнення методологічних підходів до проблем розвитку та модернізації людського капіталу, розглянуто проблеми оптимальності його використання. Окреслено основні напрями модернізації людського капіталу, що є ключовими для стимулювання розвитку інноваційних економічних систем. Доведено вплив людського капіталу на економічне зростання країни та її регіонів.

Ключові слова: людський капітал, модернізація, інноваційні економічні системи, економічне зростання, «центр переваг», індекс людського розвитку.

Казюка Н.П. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Статья посвящена актуальным вопросам обоснования и уточнения методологических подходов к проблемам развития и модернизации человеческого капитала, рассмотрены проблемы оптимальности его использования. Определены основные направления модернизации человеческого капитала, которые являются ключевыми для стимулирования развития инновационных экономических систем. Доказано влияние человеческого капитала на экономический рост страны и ее регионов.

Ключевые слова: человеческий капитал, модернизация, инновационные экономические системы, экономический рост, «центр преимуществ», индекс человеческого развития.

Kaziuka N.P. THE IMPROVEMENT OF HUMAN CAPITAL ASSET AS A FACTOR OF STIMULATION FOR THE INNOVATIVE ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT

The article deals with the topical questions of grounds and specifications for methodological approaches to the development and modernization problems of human capital asset, it also examines the problems of its optimal use. The article indicates the guidelines for the modernization of human capital asset which are essential for stimulation of innovative economic systems development. The human capital asset has been proved to affect economic expansion of the country and regions.

Key words: human capital asset, improvement, innovative economic systems, economic development, advantage center, human Development Index.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень розвитку сучасних економічних систем визначається перш за все ступенем впровадження та використанням інноваційних технологій, залученням високопрофесійних знань, навичок та досвіду. Основою розвитку інноваційних економічних систем є втілений в економіці знань людський капітал.

Освоєння та впровадження інноваційних досягнень в економічні процеси неможливі без ефективного використання людського капіталу, оскільки саме він забезпечує зростання продуктивності праці, покращення добробуту суспільства. Проте в сучасних економічних дослідженнях мало уваги приділено розвитку самого людського капіталу і, особливо, питанням його модернізації (удосконалення).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури продемонстрував, що термін «модернізація людського капіталу» залишається недостатньо обґрунтованим, незважаючи на величезну кількість робіт, присвячених проблематиці людського капіталу.

У 1964 р. Г. Беккером була розроблена базова теоретична модель людського капіталу [1, с. 164]. Значущість нової ролі людини в економічному розвитку висловив Т. Шульц [2, с. 71], базуючись на дослідженнях Е. Денісона [3]. Розвитку альтернативних концепцій людського капіталу сприяла концепція «всеосяжного капіталу», яка передбачала врахування у категорії капіталу всього, що здатне протягом певного часу приносити дохід, тому і людина поряд з матеріальними об'єктами повинна включатись до складу капіталу. Люд-

ський капітал складається зі знань, навичок та інших характеристик (вроджених та набутих), які залежать від конкретної людини і визначають її продуктивність [4, с. 2439].

Сьогодні глобалізація економіки вимагає, щоб країни розвивали добре освічених працівників, які здатні виконувати складні завдання і адаптуватися до швидких змін навколишнього середовища та мінливих потреб виробництва [5]. При цьому реформування системи освіти має велике значення для зростання конкурентоспроможності країни та підвищення ефективності використання людського капіталу [6, с. 87]. Трансформація процесів розвитку людського капіталу вимагає переосмислення ролі людини в економічній системі суспільства. У зв'язку з цим кардинально змінюється погляд на роль людини, при цьому кошти на її розвиток розглядаються вже не як витрати, а як інвестиції або перспективне вкладення капіталу [7, с. 526; 8, с. 189]. Інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5–6 разів більше, ніж вкладення в матеріальне виробництво [9, с. 63].

Людський капітал має важливу вагу під час формування інтелектуального капіталу, що частково підтверджує гіпотези деяких авторів [10, с. 18; 11, с. 482], а також відіграє важливу роль у підвищенні ефективності бізнесу на всіх етапах ділового життя [12, с. 687]. Напрями високоефективної державної політики, спрямовані на накопичення людського капіталу, сприяють підвищенню економічного зростання регіонів [13, с. 98]. При цьому людський капітал, як правило, розглядається як один із ключових чинників, що визначають конкурентоспроможність та економічне зростання [14, с. 92; 15, с. 81], а концепція розвитку людського капіталу охоплює не тільки економічні показники, але й соціальні характеристики [16, с. 1643]. Розвиток людського капіталу багато в чому залежить від таких напрямів державної політики, як вдосконалення системи освіти, зростання доходів населення, оптимізація міграційної політики, покращення соціальної та економічної інфраструктури, забезпечення соціального партнерства та ініціативи підприємства, підтримка розвитку громадянського суспільства [17, с. 584]. Існує дві точки зору щодо категорії людського капіталу: перша полягає у розумінні людського капіталу як робочої сили, пов'язаної зі створенням доданої вартості, друга пов'язана з людиною та може бути розглянута як об'єкт інвестицій для освіти та професійної підготовки [18, с. 173].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В умовах посилення інноваційних тенденцій в економічних системах втрачається актуальність нагромадження матеріальних благ, при цьому значна увага повинна зосереджуватись на проблемі людського капіталу та потребах його принципово нових характеристик. У зв'язку з цим метою нашого дослідження є узагальнення, обґрунтування та уточнення методологічних підходів до проблем розвитку та модернізації людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження категорії «людський капітал» передбачає використання низки методологічних принципів та підходів. Основними методами вивчення категорії «людський капітал» є синергетичний принцип та еволюційно-історичний підхід. Використання коеволюційного принципу базується на ідентифікації єдності та взаємодії соціальних та природних якостей людини.

Одним з основних методологічних засобів під час вивчення процесів людського розвитку є діалектичний метод. Він передбачає врахування таких ключових елементів, як дослідження взаємообумовленості та взаємозв'язків складових людського капіталу у соціальному та економічному розрізах. Діалектичний підхід також включає вивчення трансформації категорії «людський капітал» та врахування законів перетворення кількісних змін на якісні.

Методологічним засобом вивчення людського капіталу також є структурно-системний підхід, в основу якого покладено дослідження системного складу людського капіталу як на рівні окремого господарюючого суб'єкта (мікрорівень), так і на рівні певної країни (макрорівень). Також завдяки використанню цього підходу людський капітал набуває нової цілісності за рахунок комплексу характеристик та елементів, які беруть участь у його формуванні. Завдяки використанню структурно-системного підходу людина постає перед дослідниками як біосоціальний індивід, в якому переплітаються психологічні, соціальні, економічні, біологічні, культурні складові.

Одним із методологічних засобів, що логічно впливає з попередніх, є синергетичний підхід. Він базується на теорії самоорганізації та врахування комплексу багаторівневих зв'язків між системними складовими, формування яких зміцнює її єдність, ефективність функціонування та перспективи різноваріантного розвитку, а також сприяє творенню нової якості. У розрізі синергетичного підходу

до економічної системи, крім самоорганізації, розглядається комплекс важелів, методів та форм різностороннього людського розвитку – формування системи стимулів, потреб, врівноваження соціально-економічних інтересів індивідів та груп як на мікро-, так і на макрорівнях.

Доцільно також враховувати історично-еволюційний аспект соціально-економічних передумов відтворення людського капіталу в сучасних інноваційних економічних системах (принципи розвитку та історизму), процеси глобалізації, активізацію інноваційного та інтелектуального розвитку, зростання ролі людини як основної рушійної сили для посилення продуктивності.

Важливим у дослідженні категорії людського капіталу є системний метод. Доцільність його використання щодо оцінки економічних тенденцій на мікро- та макрорівнях обумовлена комплексністю та глибиною дослідження. При цьому об'єктами вивчення є різні компоненти систем. Система – взаємопов'язаний комплекс елементів та підсистем, в результаті взаємодії яких утворюється якісно нова цілісність [19, с. 5].

Принцип системності (структурно-системний підхід) враховує ідентифікацію базових підсистем та їх складових (комплексу елементів та сталих внутрішніх зв'язків між ними), що створює можливості для утворення загальних якостей та властивостей органічної єдності, не властивих окремим компонентам.

Методологічна основа принципу системності передбачає використання нового підходу до об'єкта дослідження. Структурно-системний підхід сам по собі не розв'язує наявну проблему, проте є засобом її реально нового визначення. Принцип системності передбачає дослідження кожної окремої складової системи в її зв'язку з іншими, ідентифікацію впливу характеристик окремих елементів системи на її функціонування загалом. Так, структурно-системний підхід до розвитку людського капіталу передбачає доцільність вивчення його системних компонентів через аналіз їх взаємозв'язків, комплексну оцінку розвитку та функціонування людського капіталу в економічних системах інноваційного типу. Істотну вагу в дослідженні мають зіставлення між складовими у межах системи, що визначають її властивості та формують нову якість. Таким чином, визначення економічної категорії «людський капітал» базується на поєднанні часу і простору відтворення, визначається впливом факторів суспільного розви-

тку, а саме економічних, правових, політичних, соціальних тощо.

Використання синергетичного підходу у дослідженні категорії «людський капітал» пояснюється можливостями виокремлення факторів одержання людського капіталу з вищими якісними характеристиками продуктивності.

Нова теоретична конструкція терміна «людський капітал» потребує формування нового підходу до наукового трактування. Тому в контексті інноваційного розвитку соціально-економічних систем категорію «людський капітал» доцільно тлумачити як функціональний елемент інноваційного розвитку, який залежить від інтелектуальної активності та втілює одну з форм реалізації якісно нових знань, що дає можливість зростання конкурентоспроможності економічної системи. При цьому ефективна трансформація економічних систем неможлива без підвищення якісних характеристик робочої сили, а саме здібностей, досвіду, знань, інтелекту. В сучасних умовах саме модернізація людського капіталу встановлює обмеження та можливості соціального та технологічного розвитку економічних систем. Активізація тенденцій щодо створення нових знань, розширення використання інформації та її поширення обумовлює появу та розвиток нових якісних ознак людського капіталу. Їм притаманна висока комп'ютерна грамотність, знання іноземних мов, мобільність, професійна відповідальність, освоєння мережі Інтернет, навички віртуального співробітництва. Носіями інноваційного людського капіталу стануть спеціалісти, які на постійній основі підвищуватимуть свій професіоналізм, знання та досвід, використовуватимуть їх для створення економічних інновацій із залученням інформаційно-комп'ютерних технологій. Інноваційними формами людського капіталу є фріланс, теледоступ, телеробота, які передбачають можливості роботи на відстані із низкою вигод як для робітника, так і для роботодавця.

Трансформація людського капіталу залежить від мотивації самих працівників, вільного вибору працедавця, диверсифікації форм зайнятості, доступу до системи освіти та її вартості, освоєння інформаційно-комп'ютерних технологій, рівня глобалізації та віртуалізації ринків праці.

Модернізація людського капіталу передбачає процеси безперервності навчання протягом життя, нерозривність зв'язків освіти та виробничих циклів; посилення творчого вико-

ристання набутих знань та вмій для генерації ноу-хау; інноваційний розвиток економічних систем обумовлює нові вимоги щодо безперервності навчання та зростання творчої компоненти не тільки окремих робітників, але й цілих підприємств, організацій та фірм.

Теорія людського капіталу залежить також від концепції його розвитку, основною передумовою якого є зростання якості життя населення. Для зіставлення рівнів якості життя різних країн використовується індекс людського розвитку. До складу країн з дуже високим рівнем людського розвитку належать Норвегія (0,949); Австралія, Швейцарія (0,939); Німеччина (0,926); Данія, Сінгапур (0,925); Нідерланди (0,924); Ірландія (0,923); Ісландія (0,921); Канада, Сполучені Штати Америки (0,920) [20]. Україна належить до складу країн з високим рівнем людського розвитку (індекс людського розвитку становить 0,743).

Основною проблемою оптимальності використання людського капіталу є відповідність наявного рівня освіти, який необхідний для ефективного функціонування робочих місць та реального професійного рівня підготовки робочої сили [21, с. 1073].

Процеси накопичення людського капіталу залежать від демографічних тенденцій, а особливо від міграційного руху населення, адже накопичення людського капіталу розглядається як двигун економічного розвитку, при цьому зниження людського капіталу за рахунок міграції до більш розвинених регіонів негативно впливає на перспективи регіонального зростання [22, с. 288].

Модернізація людського капіталу, розвиток людського капіталу інноваційної спрямованості вимагають впровадження таких передумов: забезпечення високого рівня зайнятості, обумовленого максимальною працевлаштованістю випускників; стимулювання утворення високоефективних та якісних робочих місць; посилення розвитку висококваліфікованих кадрів; сприяння процесам інтелектуалізації людського капіталу; приведення у відповідність науки та освіти; ефективне функціонування системи підвищення кваліфікації та перекваліфікації робочої сили відповідно до поточних та перспективних потреб ринку праці; зростання інноваційних та інвестиційних вкладів у людський капітал (збільшення бюджетних видатків на користь людського розвитку); забезпечення умов для збереження та покращення здоров'я нації як одного з найбільш важливих пріоритетів; підвищення якості освітніх послуг завдяки реформуванню

освітньої системи; зростання видатків на науково-дослідні роботи; скорочення розриву між наявною освітньою підготовкою та потреб ринку праці; посилення розвитку процесів наукових досліджень у сфері освіти. Професійна підготовка висококваліфікованих кадрів відповідно до потреб ринку праці є одним з основних компонентів розвитку інноваційних економічних систем поряд з науковими дослідженнями, інноваційною інфраструктурою та інноваційним підприємництвом.

Велике значення в дослідженні питань людського капіталу має вивчення взаємозв'язку людського капіталу та економічного зростання: «зростання фізичного та людського капіталу визначає довгострокове зростання» [23, с. 308]. Водночас автори стверджують, що визначальну роль у формуванні людського капіталу мають державні інститути, а ефективні інституційні зміни сприятимуть економічному розвитку.

Згідно з даними Світового банку [24; 25], які ґрунтуються на вивченні економік 192 країн, визначено, що тільки 16% економічного зростання обумовлюється фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, а 64 % – людським капіталом.

Висновки з цього дослідження. Людський капітал, втілений у наукових, освітніх, професійних досягненнях, посилює економічні ефекти через залучення інтелектуальної компоненти та визначає соціально-інноваційний розвиток країни, що є передумовою формування економічної системи інноваційного типу. Розвиток інноваційних економічних систем багато в чому визначається якістю людського капіталу, результатами функціонування його інноваційних характеристик.

Основним напрямом посилення інноваційної складової людського капіталу є створення необхідної кількості творчих, інноваційних груп, колективів, мережевих спільнот, багатого комунікативного середовища, необхідного для розвитку та реалізації інноваційних високотехнологічних товарів та послуг належного рівня якості.

Метою модернізації людського капіталу є оновлення процесів формування високомобільних, ефективних, креативних колективів, що задіяні в різноманітних секторах економіки (маркетинг, інжиніринг, управління тощо). Колективна співпраця, генерація ідей підвищують ефективність використання інтелектуального капіталу. Такі групи стають «генеруючою», базовою формою людського капіталу, ключовою для розвитку інноваційних еко-

номічних систем, оскільки інші структурні одиниці лише використовують і транслюють вироблені такими колективами засоби та способи діяльності.

Модернізація процесів управління людським капіталом повинна реалізовуватись із використанням таких напрямів: створення колективів-лідерів у своїй сфері діяльності; стимулювання розвитку «центрів переваг» у різних секторах функціонування суспільства;

активізація залучення спільнот та індивідів у світові креативні та інтелектуальні мережі. Термін «центр переваг» включає одну із форм партнерства організацій (виробничих, науково-дослідних, освітніх) та передбачає організоване акумулювання ресурсів (високотехнологічну приладну світову базу, систему висококваліфікованих кадрів), яке надасть низку переваг для окремого регіону чи країни у розвитку технологічних розробок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Becker G. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. Becker. – N.Y., 1964. – 187 p.
2. Schulz Th.W. Investment in Human Capital. The Role of Education and Reserarch / Th.W. Schulz. – N.Y., 1971. – 272 p.
3. Дэнисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Дэнисон. – М. : Прогресс, 1971. – 654 с.
4. Gizienea V. The Impact Of Human Capital On Labour Market: Lithuanian Case / V. Gizienea, Z. Simanavicienea // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Vol. 191, 2 June. – P. 2437–2442.
5. Schwab K. The Global Competitiveness Report: 2014–2015 / K. Schwab // World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2014.
6. Understanding the human capital benefits of a government-funded international scholarship program: An exploration of Kazakhstan's Bolashak program / [L.W. Perna, K. Orosz, Z. Jumakulov] // International Journal of Educational Development. – 2015. – Vol. 40, January. – P. 85–97.
7. Maazouz M. Return To Investment In Human Capital And Policy Of Labour / M. Maazouz // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2013. – Vol. 5. – P. 524–531.
8. Pelinescua E. The impact of human capital on economic growth / E. Pelinescua // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Vol. 22. – P. 184–190.
9. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Committee for Economic Development / E.F. Denison. – New York, 1962. – P. 53–67.
10. Ulrich D. Intellectual capital = competence x commitment / D. Ulrich // Sloan Management Review. – 1998. – Vol. 39 (4). – P. 15–27.
11. Swanson R.A. Foundations of Human Resource Development / R.A. Swanson, E.F. Holton. – 2nd ed. – San Francisco : Berrett-Koehler, 2009. – 538 p.
12. Salwa Muda, Mara Ridhuan Che Abdul Rahman. Human Capital in SMEs Life Cycle Perspective // Procedia Economics and Finance. – 2016. – Vol. 35. – P. 683–689.
13. Financial Development, Human Capital Accumulation and Economic Growth: Empirical Evidence from the Economic Community of West African States (ECOWAS) / [A. Abubakar, S. HJ. Kassim, M.B. Yusoff.] // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Vol. 172, 27 January. – P. 96–103.
14. Jan Čadila, Ludmila Petkovová, Dagmar Blatná. Human Capital, Economic Structure and Growth // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Vol. 12. – P. 85–92.
15. Žiedūna Liepē, Algimantas Sakalas. Evaluation of Human Capital Role in the Value Creation Process // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2014. – Vol. 156, 26, November. – P. 78–82.
16. Sigitas Vaitkevičius, Rūta Čiutienė, Evelina Meilienė, Asta Savanevičienė. Typology of Human Capital Development in EU countries // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Vol. 23. – P. 1641–1648.
17. Features of Development of the Human Capital in Georgia / [N. Tchanturia, T. Beridzeb, G. Kurashvilić] // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Vol. 213, 1 December. – P. 580–585.
18. Ioana Harpan, Anca Draghici. Debate on the Multilevel Model of the Human Capital Measurement // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2014. – Vol. 124, 20 March. – P. 170–177.
19. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень : курс лекцій / О.В. Кустовська. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 124 с.
20. Human Development Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.
21. Is it possible to define gender effects of the human capital on the processes of well-being? / [E. Bucciarelli, F. Muratore, I. Odoardi, C. Pagliari] // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2011. – Vol. 15. – P. 1067–1075.

22. Popescu C. The Deterioration of the Economic Environment and the Regional Redistribution of the Human Capital Stock in Romania / C. Popescu // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2012. – Vol. 62, 24. – P. 285–289.

23. Dias Joilson, Tebaldi Edinaldo. Institutions, human capital, and growth: The institutional mechanism // *Structural change and economic dynamics*. – 2012. – Vol. 23, 3. – P. 300–313.

24. World Development Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2017>.

25. World Bank official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

УДК 316.3(477)

Теоретичні підходи до визначення соціальної сфери та особливості її функціонування в Україні

Кальницька М.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «соціальна сфера», виокремлено такі три теоретичні підходи, як процесуальний, змістовий, інституційний. Особливості функціонування соціальної сфери в Україні розглянуто через призму сприятливих і несприятливих передумов, а також сприятливих і несприятливих чинників її розвитку.

Ключові слова: соціальна сфера, передумови і чинники розвитку соціальної сфери, рівень життя населення.

Кальницкая М.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы современные подходы к определению категории «социальная сфера», выделены такие три теоретических подхода, как процессуальный, содержательный, институциональный. Особенности функционирования социальной сферы в Украине рассмотрены через призму благоприятных и неблагоприятных предпосылок, а также благоприятных и неблагоприятных факторов ее развития.

Ключевые слова: социальная сфера, предпосылки и факторы развития социальной сферы, уровень жизни населения.

Kalnytska M.A. THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING OF SOCIAL SPHERE AND FEATURES OF ITS FUNCTIONING IN UKRAINE

In the paper the current approaches to the definition of the category of “social sphere” are analyzed. In the scientific article singled out three theoretical approaches to this concept: the procedural approach, semantic approach, institutional approach. Features of the social sphere functioning in Ukraine through the prism favorable and unfavorable conditions and factors of development are considered.

Key words: social sphere, prerequisites and factors of social sphere, standard of living.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток соціально-економічної системи, зростання національної економіки і вирішення низки економічних проблем завжди пов'язані з вирішенням соціальних проблем у суспільстві. Кризові явища в національній економіці знижують ефективність функціонування соціальної сфери, яка набуває негативних тенденцій розвитку і нагромаджує соціальні проблеми. Оскільки соціальна сфера є важливою складовою забезпечення життєдіяльності суспільства, сприяє розвитку людини та відтворенню людського капіталу, формуванню певного рівня життя у суспільстві, вона повинна завжди бути в полі зору наукових досліджень та державної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку соціальної сфери та підвищенню ефективності її функціонування присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед науковців слід назвати таких, як А.М. Бабич [1], А.Ю. Булатецька [14], І.О. Верховод [4], А.А. Гейдт [5], Є.В. Горшеніна [6], О.А. Грішнова [7],

Є.В. Єгоров [1], Е.К. Зінь [9], В.Є. Козак [10], В.І. Куценко [11], В.А. Лазарєв [12], Л.О. Лазутіна [13], Я.А. Маргулян [14], М.К. Орлатий [16], Г.І. Осадча [17], А.А. Пакуліна [18], Г.С. Пакуліна [18], Р.П. Підлипна [19], І.М. Царук [21], С.А. Шевель [23], А.Г. Ягодка [24]. Науковці звертають увагу на те, що соціальна сфера має свої закономірності розвитку і є відносно самостійною системою із загальними та специфічними зв'язками, умовами функціонування, механізмами управління [13]. Соціальна сфера пов'язана з усіма сферами функціонування соціально-економічної системи і потребує подальшого наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація та узагальнення визначень поняття «соціальна безпека» через розкриття її економічного змісту, а також конкретизація передумов і чинників розвитку соціальної сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах динамічного розвитку соціально-економічної системи України вагоме місце посідає соціальна сфера. Соці-

альна сфера пов'язана з процесами забезпечення життєдіяльності людини і суспільства, продукує економічні блага для задоволення потреб людини, відповідно, відображає як рівень і якість життя у суспільстві, так і рівень розвитку національної економіки.

Соціальна сфера як важлива сфера національної економіки України на даному етапі є складною і динамічною системою, у якій відбуваються кількісні і якісні зміни, ця система постійно змінює напрями розвитку і трансформації, проте сьогодні вона характеризується низькою ефективністю функціонування. Водночас поняття «соціальна сфера» в Україні недостатньо відображено у чинних нормативно-правових актах. Крім цього, серед науковців як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі відсутній єдиний підхід до розуміння сутності цього поняття.

На наш погляд, можна виокремити три підходи до трактування поняття «соціальна сфера»:

- 1) процесуальний підхід (соціальні процеси та форми соціальної діяльності спрямовані на підвищення рівня життя у суспільстві);
- 2) змістовий підхід (спрямований на змістове наповнення поняття «соціальна сфера»);
- 3) інституційний підхід (розглядає інституційні одиниці, які забезпечують у суспільстві підвищення рівня життя).

З позиції процесуального підходу до соціальної сфери Е.К. Зінь трактує як діяльність стосовно здійснення просторових процесів у суспільстві, впровадження раціональних форм організації життя людей з точки зору умов праці, побуту, відпочинку, розвитку особистості, відновлення життя, відтворення населення. Ця сфера, як зазначає науковець, безпосередньо пов'язана з політикою, економікою, соціологією, демографічними дослідженнями тощо [9, с. 126].

М.К. Орлатий розглядає соціальну сферу села як складову аграрної економіки, яка «відображає певне коло специфічних відносин, що складають єдину систему, знаходить своє відображення у процесах, що забезпечують життєдіяльність людини у суспільстві» [16, с. 7].

Як «сферу суспільних відносин, які охоплюють інтереси класів і соціальних груп, націй і народностей, відносини суспільства і особистості, умови праці і побуту, здоров'я і відпочинку» соціальну сферу трактують Л.Я. Баранова, А.І. Левин [2, с. 152].

А.М. Бабич, Є.В. Єгоров вважають, що соціальну сферу необхідно розглядати як «сис-

тему економічних відносин, що формуються в сфері освіти, культури і мистецтва, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, соціального забезпечення, житлово-комунального господарства та в інших її галузях в умовах обмеженості ресурсів. Економічні відносини в цій сфері складаються в процесі відтворення соціальних благ, що набувають як речову форму, так і форму послуг, або корисного ефекту праці, що споживається в процесі його виробництва» [1, с. 9].

Розглядаючи соціальну сферу як складну і динамічну підсистему суспільства, Я.А. Маргулян і А.Ю. Булатецька наголошують на тому, що це сфера, де відбувається «діяльність людей щодо відтворення життя суспільства, ця діяльність пов'язана з функціонуванням різних соціальних відносин, умов і чинників, які забезпечують життєдіяльність соціальних груп і індивідів, їх відтворення, розвиток і удосконалення» [14, с. 23].

Найбільше визначень в науковій економічній літературі стосується саме змістового підходу, при цьому автори констатують, що соціальна сфера є сукупністю галузей, які визначають рівень життя, є сферою життєдіяльності, є суспільним простором відтворення людини тощо.

Так, Центром перспективних соціальних досліджень сформульовано таке визначення соціальної сфери: «це сукупність усіх галузей життєдіяльності суспільства, взаємопов'язаних з державними і недержавними установами, організаціями і підприємствами, які забезпечують загальний рівень життя громадян та сприяють зростанню їх благополуччя в державі, створюючи при цьому оптимальні умови для реалізації та самореалізації здібностей та інтересів тих же громадян» [22].

В цьому контексті у Великому тлумачному словнику сучасної української мови дається таке визначення соціальної сфери: «сукупність галузей, підприємств, організацій, які безпосередньо пов'язані і визначають спосіб і рівень життя людей, їх добробут, споживання (освіта, культура, охорона здоров'я тощо)» [3, с. 1360]. Таке ж визначення соціальної сфери подано в Економічній енциклопедії [8].

Є.В. Горшеніна вважає, що соціальну сферу характеризує широка сукупність галузей, які визначають не тільки рівень життя людей, але й спосіб їхнього життя [6, с. 53]. В.А. Лазарєв вважає, що соціальна сфера продукує різноманітні послуги для населення, а до її галузей відносяться ті, які безпосередньо впливають

на людину, умови її проживання, оточуюче середовище (охорона здоров'я, освіта, культура тощо) [12, с. 58].

Частина галузей соціальної сфери створює послуги, які задовольняють матеріальні потреби людей (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, громадське харчування, торгівля). Інші галузі виробляють послуги, що спрямовані на задоволення духовних потреб людей (наука, освіта, охорона здоров'я, спорт, мистецтво, культура, рекреаційний комплекс).

Загалом всі галузі соціальної сфери в економічній літературі поділяють на дві групи:

1) ринкові, або автономні, – торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, туризм, доходні об'єкти рекреаційного комплексу;

2) неринкові, або бюджетні, – охорона здоров'я, освіта, наука, культура і спорт, об'єкти рекреаційного комплексу, що вимагають державного чи регіонального (місцевого) фінансового втручання [13, с. 153; 21].

На думку Р.П. Підлипної, соціальна сфера – це «сектор економіки, в якому здійснюються виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ, а також відбувається забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранту економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя населення» [19, с. 63]. Таке визначення в контексті змістового підходу є не зовсім коректним, оскільки в соціальній сфері створюються не матеріальні блага, а послуги. На наш погляд, доцільніше використати поняття «економічні блага» замість поняття «матеріальні блага». Некоректно також стверджувати, що «соціальна сфера – це сфера виробництва і відтворення людини» [19, с. 64].

І.М. Царук також у визначенні соціальної безпеки використовує поняття «матеріальні блага» замість поняття «економічні блага» або послуги, проте заслуговує на увагу підхід автора з позицій широкого і вузького трактування поняття «соціальна сфера». І.М. Царук зазначає: «У широкому розумінні соціальна сфера – це сектор економіки, де здійснюються виробництво, розподіл та споживання матеріальних благ і створюються сприятливі умови для матеріального, фізичного та духовного розвитку суспільства. У вузькому розумінні соціальна сфера розглядається як сукупність сфер життєдіяльності суспільства, які забезпечують задоволення його різноманіт-

них потреб, оптимальні умови праці, побуту, здоров'я та відпочинку, всебічний розвиток людини, впливають на рівень суспільного добробуту та сприяють вирівнюванню рівня життя населення різних регіонів країни» [21].

В науковій монографії «Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики)» В.І. Куценко соціальну сферу трактує як «сукупність галузей, що безпосередньо пов'язані та найбільше визначають рівень життя населення та доступність для нього основних благ, необхідних для формування і розвитку особистості» [11, с. 56].

О.А. Грішнова соціальну сферу розглядає як сферу освоєння інвестицій в людський капітал, причому абсолютно незалежно від специфіки технологій задоволення потреб людини в благах, важливих для формування і розвитку її капіталу [7, с. 32].

Трактуючи сутність соціальної сфери, В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова вважають, що соціальна сфера є сферою життєдіяльності людського суспільства, де реалізуються інтереси класів, соціальних груп, етнонаціональних спільнот, що охоплює широку палітру соціального простору – від умов праці, побуту, здоров'я до соціально-класових, етнонаціональних, сімейно-шлюбних відносин [20, с. 344].

На думку В.Є. Козак, соціальна сфера включає частину галузей соціальної інфраструктури, що надають послуги [10, с. 4].

С.А. Шевель відстоює точку зору, що соціальна сфера – це «простір відтворення повсякденного життя, розвиток та самореалізація людини як особи» [23, с. 17].

Л.О. Лазутіна розглядає соціальну сферу як сферу, в якій безпосередньо не здійснюється виробництво продукції, але завдяки якій створюються умови для її виробництва, життєдіяльності, піднесення значення сільського способу життя тощо [13, с. 153].

Отже, в науковій літературі стосовно розуміння соціальної сфери явно домінують два розглянуті підходи, такі як процесуальний та змістовий. Інституційного підходу, який розглядає інституційні одиниці, функціонування яких спрямовано на забезпечення вищого рівня життя населення соціально-економічної системи, дотримуються І.О. Верховод [4], А.А. Пакуліна [18], Г.С. Пакуліна [18], С.М. Марєєв [15], Г.П. Солодков [15].

Так, А.А. Пакуліна і Г.С. Пакуліна трактують поняття «соціальна сфера» як «сукупність інституційних одиниць (позабюджетні фонди, благодійні фонди, професійні спілки), дер-

жавних і недержавних організацій (наукові, правоохоронні, освітні, медичні), які виробляють суспільно-корисні блага і послуги, мета яких полягає у підвищенні індивідуального і суспільного добробуту, що сприяє підтримці суспільства в стані економічної рівноваги» [18, с. 84].

І.О. Верховод вважає, що «сукупність установ, що обслуговують процеси відтворення людського потенціалу, разом із специфічними нормами, правилами, процедурами (інститутами), що сформувались у процесі їх діяльності, називають соціальною сферою» [4, с. 28].

З позицій інституційного підходу С.М. Марєєв і Г.П. Солодков як інституційні одиниці розглядають установи, що сприяють відтворенню людини та людської особистості [15, с. 6].

З теоретичної точки зору, на наш погляд, на особливу увагу заслуговує трактування соціальної сфери українським економістом А.Г. Ягодкою, який фактично об'єднує три сформульовані нами підходи до визначення поняття «соціальна сфера»: процесуальний, змістовий та інституційний. На його думку, соціальна сфера є не лише категорією, яка є сукупністю галузей і видів діяльності, підприємств, закладів і установ, які мають забезпечувати задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створенні умов для співіснування і співпраці людей у суспільстві згідно з чинними законами і загальноприйнятими правилами, але й сферою суспільної діяльності, яка спрямована на розвиток в людей духовності, виховання совісті, здатність розрізняти добро і зло, оцінювати свої вчинки, формулювати для себе моральні приписи і вимагати їх виконання [24, с. 5].

Водночас, на нашу думку, необхідно розмежовувати поняття «соціальна сфера» і «соціальна інфраструктура». На думку Г.І. Осадчої, як складова соціальної сфери соціальна інфраструктура – «це стійка сукупність матеріально-речових елементів, що створюють умови для задоволення всього комплексу потреб, з метою відтворення людини і суспільства та за своєю внутрішньою організацією система установ, підприємств та органів управління, що забезпечують функціонування всіх інститутів соціальної сфери» [17, с. 10]. Водночас в науковій літературі зустрічаються інші точки зору, згідно з якими поняття «соціальна сфера» і «соціальна інфраструктура» ототожнюються [5, с. 13].

Різноманітні теоретичні підходи до поняття «соціальна сфера» свідчать про багатоаспектність і різноплановість поняття «соціальна сфера». У цій сфері не здійснюється виробництво матеріальних благ, різноманітної продукції, а створюються різноманітні послуги, які сприяють створенню сприятливих умов для розвитку національного виробництва, забезпечення високого рівня життя у соціально-економічній системі, сприяють створенню соціально безпечного середовища для людини і суспільства. Теоретичне підґрунтя є умовою правильно сформульованого прикладного підходу до розвитку соціальної сфери в Україні. Водночас в Україні сьогодні соціальна сфера характеризується низьким ступенем задоволення основних життєво необхідних потреб більшості громадян, зростанням соціальної диференціації, погіршенням якості людського потенціалу, що несе в собі серйозну загрозу соціально-економічного розвитку країни [18, с. 81]. Низька суспільна ефективність функціонування соціальної сфери «зумовлена переважно необґрунтованою монополією бюджетного фінансування, що викривлює цільові настанови діяльності таких установ, фіксує залежність масштабів їх ресурсного забезпечення від штучних бюрократичних оцінок, проте робить їх абсолютно незалежними від оцінки результатів їх функціонування безпосередніми споживачами» [4, с. 37].

Тому в Україні пріоритетним завданням державної політики, спрямованої на соціально-економічний розвиток суспільства, є переорієнтація на забезпечення високого рівня безпеки у соціальній сфері, що потребує науково обґрунтованої стратегії розвитку із залученням значного фінансування з урахуванням досвіду західних країн.

Сьогодні в Україні існує низка передумов розвитку соціальної сфери. До сприятливих передумов, на наш погляд, належать:

1) наявність мережі об'єктів інституційної інфраструктури освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення, громадського харчування, транспорту і зв'язку;

2) наявність інтелектуально-кадрового, освітнього та науково-дослідного потенціалу розвитку соціальної сфери;

3) покращення індексу людського розвитку;

4) збільшення обсягів грошових доходів та витрат населення, зменшення офіційного розриву між верствами багатого і бідного населення, зокрема у територіальному аспекті;

5) поступове зменшення чисельності населення за межею бідності;

6) покращення характеристик придбання населенням споживчих та непродовольчих інвестиційних товарів, соціальних та інших послуг.

Проте в Україні наявні несприятливі передумови розвитку соціальної сфери, до яких ми відносимо:

- 1) зменшення ВВП на душу населення;
- 2) наявність істотних реальних диференціацій у рівні життя багатого і бідного населення, у просторово-територіальному аспекті;
- 3) великі обсяги тінзації ринку праці, зайнятості, доходів і витрат населення;
- 4) високий рівень корупції в освітній, культурній сферах, житлово-комунальному господарстві та системі надання державних соціальних послуг;
- 5) нераціональність структури доходів і витрат населення, низький рівень державного фінансування підтримки і розвитку соціальної сфери;
- 6) зменшення очікуваної тривалості життя, зменшення чисельності населення, звуження освітнього потенціалу;
- 7) погіршення стану розвитку та якості функціонування об'єктів соціальної та житлово-комунальної інфраструктури.

На нашу думку, разом із виокремленням передумов необхідно конкретизувати чинники, які також поділяємо на сприятливі і несприятливі. До чинників, які позитивно впливають на розвиток соціальної сфери в економічній системі України, ми відносимо:

- 1) імплементацію європейських норм і стандартів соціальної політики;
- 2) формування тенденцій до розвитку інтелектуально-кадрового та освітньо-інноваційного потенціалу соціальної сфери;

3) підвищення якості та ефективності освітньої і науково-дослідної діяльності, зростання рівня інтелектуалізації економіки та соціальної сфери;

4) розвиток соціальних стандартів у сфері соціально-трудова відносин;

5) розвиток сімейної медицини, розбудову об'єктів фізичної культури та спорту.

Негативно на розвиток вітчизняної соціальної сфери впливає низка чинників, які ми називаємо несприятливими чинниками. До них відносимо:

- 1) зменшення чисельності та погіршення якості інституціонального забезпечення функціонування соціальної сфери;
- 2) подальший занепад матеріально-технічної та технологічної бази закладів соціальної і житлово-комунальної сфер;
- 3) зростання вартості соціальних послуг та соціального забезпечення в умовах євроінтеграції;
- 4) ускладнення ситуації з глобальними захворюваннями;
- 5) зменшення обсягу введеного в експлуатацію житла;
- 6) погіршення екологічної ситуації.

Висновки з цього дослідження. Сформульований теоретичний підхід, а також виокремлення сприятливих та несприятливих передумов розвитку соціальної сфери в Україні та чинників, які впливають на цей процес, мають велике прикладне значення і є інформаційним базисом для вироблення та здійснення державної політики, спрямованої на підсилення сприятливих і обмеження несприятливих передумов, стимулювання позитивних та стримування негативних чинників розвитку вітчизняної соціальної сфери.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабич А.М. Экономика и финансирование социальной сферы / А.М. Бабич, Е.В. Егоров. – Казань : Центр экспертизы и маркетинга КГУ, 1996. – 242 с.
2. Баранова Л.Я. Потребности, доходы, потребление / Л.Я. Баранова, А.И. Левин. – М.: Экономика, 1988. – 248 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мов (з дод., допов. та CD) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
4. Верховод І.О. Теоретичні основи ідентифікації та принципи реформування соціальної сфери економіки сучасної України / І.О. Верховод // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 6. – С. 28–37.
5. Гейдт А.А. Теоретические и концептуальные основы стратегического планирования развития инфраструктуры народного хозяйства / А.А. Гейдт. – СПб. : Нестор, 2003. – 244 с.
6. Горшенина Е.В. Система основных социально-экономических индикаторов для уровня жизни в регионе / Е.В. Горшенина // Вопросы статистики. – 1996. – № 4. – С. 47–55.
7. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
8. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecodn.info/text/Econom/encyclostr/E-758.htm>.

9. Зінь Е.К. Регіональна економіка / Е.К. Зінь. – К. : Професіонал, 2008. – 528 с.
10. Козак В.Є. Трансформація економічних відносин в соціальній сфері / В.Є. Козак // Соціальна сфера в перехідній економіці : зб. наук. праць / ред. кол.: В.М. Новиков (відп. ред.) та ін. – К., 2000. – 132 с.
11. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В.І. Куценко ; за наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
12. Лазарев В.А. К вопросу о соотношении понятий «сфера услуг», «непроизводственная сфера», «социальная сфера», «сфера обслуживания» и «сфера сервиса» / В.А. Лазарев // Науковедение. – 2016. – Т. 8. – № 6. – С. 53–63.
13. Лазутіна Л.О. Економічна сутність категорії «соціальна сфера сільських територій» / Л.О. Лазутіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 150–154.
14. Маргулян Я.А. Социальная сфера региона как пространство развития человеческого капитала / Я.А. Маргулян, А.Ю. Булатецкая // Экономика, право, организация и управление в социальной работе : сборник научных трудов. – СПб., 2017. – С. 19–28.
15. Мареев С.Н. Социальная сфера социалистического общества / С.Н. Мареев, Г.П. Солодков. – М. : Знание, 1989. – 48 с.
16. Орлатий М.К. Соціальна сфера села та економічний механізм регулювання її розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / М.К. Орлатий ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 1999. – 39 с.
17. Осадчая Г.И. Социальная сфера: методология анализа и управления / Г.И. Осадчая // Общество и экономика. – 2000. – № 9–10. – С. 8–29.
18. Пакуліна А.А. Дослідження особливостей соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки та аналіз трансформації її інституційного середовища / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 80–88.
19. Підлипна Р.П. Соціальна сфера в контексті її функціонування / Р.П. Підлипна // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 62–65.
20. Соціальна політика : [навчальний посібник для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління»] / [В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова]. – К. : Видавництво УАДУ, 1997. – 360.
21. Царук І.М. Теоретичні підходи щодо визначення соціальної сфери як складової економіки та її функцій / І.М. Царук // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_1_18.
22. Центр перспективних соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cpsr.org.ua>.
23. Шевель С.А. Социальная сфера общества и личность : [монография] / С.А. Шевель. – Минск : Наука и техника, 1988. – 186 с.
24. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика : [навчальний посібник] / А.Г. Ягодка. – К. : КНЕУ, 2000. – 212 с.

УДК 339.9: 331.5

Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України

Кваша О.С.

викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану зовнішньої міграції трудових ресурсів, охарактеризовано показники зовнішньої трудової міграції. Здійснено аналіз напрямів української трудової міграції, вікових груп та секторів зайнятості українських трудових мігрантів. Розкрито основні соціально-економічні причини трудової міграції, а також їх наслідки для економіки України.

Ключові слова: зовнішні міграційні процеси, трудові ресурси, зовнішня трудова міграція, фактори міграції, причини міграції, грошові перекази мігрантів, трудові мігранти.

Kvasha E.S. ВНЕШНИЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ: ФАКТОРЫ, СОСТОЯНИЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию современного состояния внешней миграции трудовых ресурсов, охарактеризованы показатели внешней трудовой миграции. Осуществлен анализ направлений украинской трудовой миграции, возрастных групп и секторов занятости украинских трудовых мигрантов. Раскрыты основные социально-экономические причины трудовой миграции, а также их последствия для экономики Украины

Ключевые слова: внешние миграционные процессы, трудовые ресурсы, внешняя трудовая миграция, факторы миграции, причины миграции, денежные переводы мигрантов, трудовые мигранты.

Kvasha O.S. SHELL MIGRATORY PROCESSES OF LABOUR RESOURCES: FACTORS, STATE AND CONSEQUENCES, ARE FOR UKRAINE

The article is devoted to the research of the current state of external migration of labour resources, characterizes indicators of external labour migration. An analysis of directions of Ukrainian labour migration, age groups, and sectors of employment of Ukrainian labour migrants is done. The main socio-economic causes of labour migration and their consequences for the economy of Ukraine are revealed.

Key words: shell migratory processes, labour resources, external labour migration, factors of migration, reason of migration, standard of migrants, labour migrants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливістю розвитку світової економіки XXI століття є її глобалізація, що виявляється у вільному переливанні капіталів, матеріальних і трудових ресурсів. Глобалізація виробництва, посилення взаємозалежності національних економік, а також, як наслідок, виникнення та постійний розвиток міжнародного ринку праці, що охоплює потоки трудових ресурсів, які перетинають національні кордони, приводять до трудової міграції громадян України.

Під трудовою міграцією розуміють переміщення особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць держави (внутрішня трудова міграція) [1, с. 478].

Україна вважається однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі, де зовнішня трудова міграція стала об'єктивною

реальністю сьогодення. Великі потоки заробітчанства сформувалися в умовах низької заробітної плати в секторі економіки, високого рівня безробіття та вимушеної неповної зайнятості, поширення бідності та розшарування населення на багатих і бідних, значного розриву у рівнях оплати праці в Україні порівняно з іншими країнами.

Спроба розвинути економіку в Україні так і не привела до вирішення проблеми реального покращення умов життя населення та зростання попиту на робочу силу. Більшість показників соціально-економічного розвитку свідчить про все більше зuboжіння українського народу. Можливості працевлаштування на офіційному ринку праці України є незначними, до того ж зайнятість в секторі економіки держави не гарантує добробуту та не забезпечує потреб відтворення робочої сили працюючого [2, с. 175].

За сучасних умов в Україні з урахуванням демографічних процесів, економічної ситуації

та військового конфлікту на Сході країни слід очікувати ще більшої активізації еміграційних процесів і, як наслідок, вибуття робочої сили за межі країни, що потребує ретельного дослідження показників зовнішньої трудової міграції в Україні, визначення факторів, причин, наслідків і, відповідно, розробки низки превентивних заходів у регулюванні міграційних процесів.

Саме тому ця тема є досить актуальною, потребує детального вивчення її стану та наслідків для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трудової міграції знайшли своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичні основи явища зовнішньої міграції закладено у працях таких науковців, як Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Піскун, М. Шульга. У працях А. Гайдучього, І. Кукурудзи, К. Кравчука значну увагу приділено впливу міграційного капіталу на економіку країни. Питання міжнародної міграції робочої сили досліджували та продовжують досліджувати такі науковці, як, наприклад, Е. Лібанова, О. Позняк, О. Грішанова, О. Малиновська.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану зовнішніх міграційних процесів в Україні, аналіз факторів, визначення причин зовнішньої трудової міграції населення та їх наслідків для соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переміщення людей завжди виступали рушійною силою у соціально-політичному розвитку світу. Сьогодні міграція населення набула ознак глобального явища. Революційні події 2013 року, війна й зовнішня агресія позначилися на всіх без винятку сторонах життя українців, вони не могли не вплинути на їхню міграційну поведінку. Тим більше, що міграція – реактивний процес, який реагує на економічні та політичні зміни, причому не лише в країні походження, але й в країнах, куди спрямовується міграційний потік [3, с. 44].

Зовнішні міграційні процеси, які відбуваються в Україні, залежать від факторів впливу на міжнародну міграцію. Згідно з теорією факторів «притягання-відштовхування» англійського вченого Е. Ровенштайна мігра-

Таблиця 1

Фактори впливу на міжнародну міграцію населення

Фактори «відштовхування»	Фактори «притягання»
Економічні	
Низька заробітна плата	Висока заробітна плата
Низька якість життя	Висока якість життя
Високий рівень безробіття	Наявність вільних робочих місць
Економічна нестабільність	Стабільний розвиток економіки
Обтяжлива система оподаткування	Ліберальна система оподаткування
Соціальні	
Низька якість освіти	Висока якість освіти
Погані умови праці	Гарні умови праці
Недоступна система охорони здоров'я	Доступна та високоякісна система охорони здоров'я
Відсутність можливостей для професійної самореалізації	Наявність можливостей для професійної самореалізації
Культурні	
Релігійні переслідування	Свобода віросповідання
Етнічна дискримінація	Відсутність етнічної дискримінації
Расова дискримінація	Відсутність расової дискримінації
Політичні	
Відсутність демократії	Розвинена демократія
Політична нестабільність	Стабільність політичної системи
Корумпованість владних структур	Відсутність корупції
Екологічні	
Забруднене навколишнє середовище	Краща екологічна ситуація
Низька якість питної води та їжі	Чиста питна вода та екологічно безпечна їжа

Джерело: [5]

ція трудового населення відбувається в кращі економічні умови в іншій місцевості порівняно з тими, де людина проживала. Виділяють такі фактори, як економічні, соціальні, культурні, політичні, екологічні (табл. 1). Для українських трудових мігрантів основними факторами «притягання» є висока якість життя закордоном, висока заробітна плата, можливість професійної самореалізації, стабільна політична система та високоякісна освіта [4, с. 123].

Проаналізувавши фактори «відштовхування» трудових ресурсів закордон, ми маємо можливість встановити, що визначальними серед них є економічний, зокрема низький рівень оплати праці. Так, в Україні середня заробітна плата у 2012 році була в 10–12 разів нижче показників розвинених країн світу, а після стовідсоткової девальвації національної валюти у 2014 році цей розрив став ще більшим (табл. 2).

Так, якщо середня заробітна плата (рис. 1) у 2013 році була 3 265 грн., що за курсом долара у 8 грн. дорівнювала 408 дол. США, то у 2014 році та сама заробітна плата, але за курсом долара у 16 стала меншою в 2 рази і становила 204 дол. США, у 2015 році середня заробітна плата складала 4 195 грн. за курсом долара 23 грн. і становила 182 дол. США,

Таблиця 2

Рейтинг країн відповідно до розміру середньостатистичної зарплати на 2015 рік

Країна	Рівень середньої зарплати за місяць, дол. США
Норвегія	7 049
Австралія	5 209
Нова Зеландія	4 763
США	4 580
Німеччина	4 576
Канада	3 676
Японія	3 418
Франція	3 397
Італія	3 270
Південна Корея	2 785
Іспанія	2 776
Словаччина	1 382
Естонія	1 259
Греція	1 121
Туреччина	907
Росія	829
Китай	450

Джерело: розроблено автором на підставі [6]

а вже у 2016 році – 4 467 грн., а за курсом долара у 27 грн. становила 165 дол. США.

Хоча номінально середня заробітна плата зростала, в результаті стрімкої інфляції національної валюти в доларовому еквіваленті вона різко скоротилася і дійшла позначки у 165 дол. США у 2016 році. Зроблений аналіз динаміки середньої заробітної плати в перерахунку на долари США засвідчує її низький рівень (останній в рейтингу) порівняно з розміром середньостатистичної зарплати країн з різним економічним розвитком.

Інфляційні процеси (якщо в 2013 році споживчі ціни зросли лише на піввідсотка, то в 2014 році – майже на 25%, у 2015 році – на 43%) негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і призвели до зменшення їх реальних доходів. Слід зазначити, що вплив зазначених факторів посилює негативні настрої українців і очікувано збільшить відтік робочої сили в майбутньому.

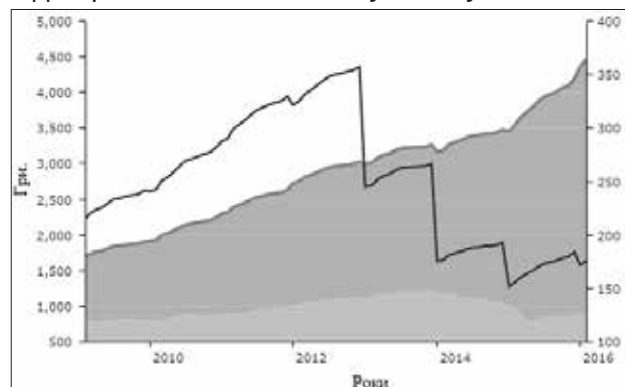


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати в Україні, 2010–2016 роки

Джерело: розроблено автором на підставі [7]

Наступним фактором міграції трудових ресурсів є ситуація на ринку праці, зокрема рівень безробіття та кількість наявних робочих місць. Поглиблення економічної кризи в 2014–2015 роках призвело до значного погіршення ситуації на ринку праці, а падіння курсу національної валюти позначилось критичним зменшенням розмірів заробітної плати (як зазначалось раніше).

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у 2014 році порівняно з 2013 роком зменшилась на 4,3% і становила 19,9 млн. осіб, з них 19,0 млн. осіб (95,6%) були в працездатному віці. Із зазначеної кількості громадян 18,1 млн. осіб, або 90,7%, були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,8 млн. осіб),

відповідно до методології МОП, класифікувалися як безробітні; рівень безробіття зріс із 7,4% до 9,3% за методологією МОП [8, с. 13].

Відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту МОМ у 2014–2015 роках, закордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України [9, с. 5].

За підсумками 2015 року Україна має негативний міграційний баланс. За минулий рік країну відвідало 13,02 млн. іноземних громадян, водночас кількість емігрантів досягла 23,36 млн. осіб. Ці цифри можна зіставити з показниками 2014 року, коли було зафіксовано 12,71 млн. іммігрантів, 22,44 млн. осіб, що виїхали з країни.

Проаналізувавши дані широкомасштабних обстежень домогосподарств, ми визначили основні напрямки трудової міграції з України, а саме країни Європейського Союзу (ЄС) та Росія. За результатами обстеження 2014 року в ЄС працювали або шукали роботу 51% трудових мігрантів (602,5 тис. осіб), в Росії – 43,2% (511,0 тис. осіб). Серед країн ЄС головними напрямками трудової міграції з України були Польща, Італія та Чехія [10, с. 14–18].

Водночас варто відзначити, що обстеження домогосподарств дали змогу оцінити розмір постійної трудової міграції лише частково. Існує низка свідчень на користь того, що масштаб постійної трудової міграції суттєво перевищує розмір, встановлений за допомогою обстежень домогосподарств. В цей час варто відзначити зниження міграційного потоку робочої сили по відношенню до інших країн, таких як США, Канада, Австралія, ОАЕ. Чисельність мігрантів з України наведено на рис. 2.

З урахуванням наведених даних можна у відсотках зазначити основні країни, куди спрямовані українські трудові мігранти: Польща – 40,76%, Російська Федерація – 17,81%,

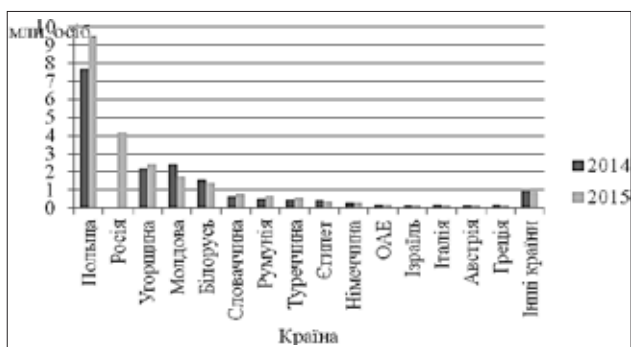


Рис. 2. Чисельність мігрантів з України за 2014–2015 роки

Джерело: розроблено автором на підставі [11]

Угорщина – 10,45%, Молдова – 7,41%, Білорусь – 5,95%, Словаччина – 3,23%, Румунія – 2,94%, Туреччина – 2,31%, Єгипет – 1,51%, Німеччина – 1,26%, ОАЕ – 0,59%, Ізраїль – 0,56%, Італія – 0,5%, Австрія – 0,46%, Греція – 0,46%, інші країни – 3,84%.

Якщо порівнювати вікову категорію (рис. 3), то можна сказати, що українські трудові мігранти беруть участь у міграції у більш зрілому віці (в середньому у 34 роки). На короткотермінову міграцію припадають 64%, а на довготермінову міграцію припадають 71% саме у продуктивному віці 18–44 роки. Переважно люди, які старші 45 років, більше беруть участь у короткостроковій трудовій міграції, тоді як вікова група людей 30–44 років спрямована на довготермінову міграцію.

Треба зазначити, що українські трудові мігранти мають найвищий відсоток освіти (37%) серед мігрантів, які мають завершену вищу освіту. Проте це не означає, що освіта і досвід відповідають потребам ринку праці України або країни призначення. Як відзначають аналітики, велика кількість освічених та талановитих людей (інженери, лікарі, фахівці з інформаційних технологій), які працюють закордоном, сприяють певному рівню «витоку мізків». Але під час міграції переважно відбувається декваліфікація, коли трудовий мігрант виконує низькокваліфіковану роботу [4, с. 122].

Після визначення рівня освіти емігрантів можна надати характеристику сфер їх працевлаштування.

Українські трудові мігранти переважно зайняті в таких секторах економіки: будівництво – 46%, домашній догляд – 18%, оптова і роздрібна торгівля – 9%, сільське господарство – 11%, промисловість – 4%, діяльність готелів і ресторанів – 4%, діяльність транспорту і зв'язку – 4%, інші види економічної діяльності – 4%. Найпопулярніші сфери працевлаштування українських трудових мігрантів представлені на рис. 4.

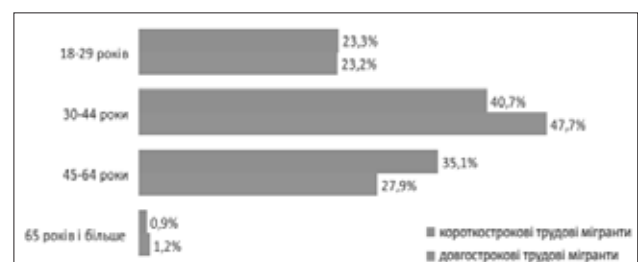


Рис. 3. Вікові групи короткострокових та довгострокових трудових мігрантів

Джерело: розроблено автором на підставі [12]

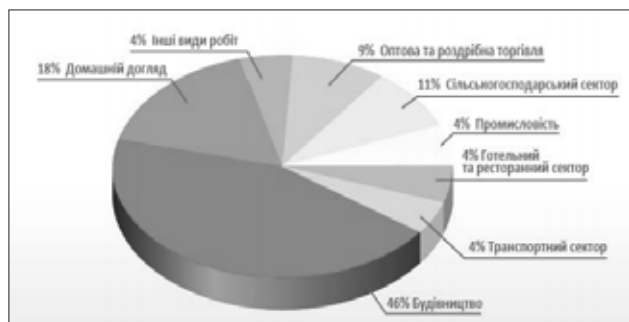


Рис. 4. Основні сфери працевлаштування українських трудових мігрантів

Джерело: розроблено автором на підставі [13, с. 5]

Отже, для встановлення величини та напрямку дії на економіку України зовнішніх міграційних процесів трудових ресурсів потрібно розглянути основні економічні ефекти, тобто надходження у вигляді грошових переказів, які пересилають на батьківщину своїм родинам трудові емігранти.

Для України грошові перекази мігрантів є важливим джерелом доходу домогосподарств, члени яких працюють закордоном. Основними цілями, за якими витрачаються отримані кошти, є поточне споживання, придбання товарів довготермінового використання або нерухомості, освіта тощо. Хоча більшість надходжень, які отримують родини мігрантів, витрачаються на споживання, відомо, що такі сім'ї більше схильні до заощаджень, що теж є важливим у певні періоди розвитку економіки. У 2011 році обсяг грошових переказів мігрантів в Україну склав більше 7 млрд. дол. США на рік. У 2010 році, згідно з розрахунками Групи Світового Банку по оцінці перспектив розвитку, сума переказів в Україну склала 5,3 млрд. дол. США. Таким чином, Україна увійшла до переліку країн, що є найбільшими одержувачами переказів мігрантів [14, с. 23].

Серед країн, з яких надходить найбільше грошових переказів в Україну, слід назвати Росію, США, Німеччину, Грецію, Кіпр, Італію.

Треба зазначити неоднозначний вплив від грошових переказів трудових мігрантів на економіку України: грошові валютні перекази збільшують платоспроможність окремих категорій громадян, і, як наслідок, збільшується сукупний попит на окремі товари і послуги, що слугує джерелом розвитку відповідних галузей; грошові перекази стимулюють імпорт через схильність до споживання імпортованих товарів і послуг; грошові перекази мають стабільний характер, на відміну від прямих

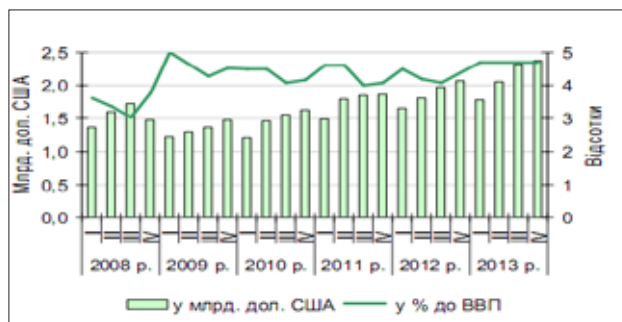


Рис. 5. Динаміка приватних грошових переказів в Україну

Джерело: розроблено автором на підставі [14, с. 32]

іноземних інвестицій, що можна розглядати як надійне джерело надходження іноземної валюти; грошові перекази можуть покривати дефіцит торговельного балансу країни; грошові перекази сприяють зниженню рівня бідності та більшому нагромадженню людського капіталу; грошові перекази слугують надійним джерелом покращення соціальних цілей домогосподарств, тобто сприяють збільшенню витрат на охорону здоров'я та освіту; якщо грошові перекази відкладаються на заощадження (наприклад, у вигляді депозитів в комерційних банках, на накопичувальних пенсійних рахунках), вони є джерелом інвестицій в економіку країни; грошові перекази сприяють інвестуванню в малий бізнес та розвиток підприємництва.

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно зазначити, що трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки для України. До позитивних можна віднести надходження до України іноземної валюти від трудових мігрантів, зменшення напруги на ринку праці, а також зниження рівня прихованого та зареєстрованого безробіття.

До негативних наслідків треба віднести втрату власної висококваліфікованої робочої сили, тобто фахівців та науковців, що спричиняє уповільнення науково-технічного прогресу; втрату кваліфікації мігрантів через те, що вони виконують малокваліфіковану роботу закордоном; відсутність відрахування від заробітної плати нелегальних мігрантів у соціальний та пенсійний фонд; погіршення сімейних відносин через довготривалу відсутність членів сім'ї; повернення трудових мігрантів пенсійного віку [4, с. 124].

Висновки з цього дослідження. В результаті проведеного дослідження встановлено, що в останні роки з погіршенням соціально-економічної, політичної ситуації, військовими

діями на Сході України зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів набули масового характеру.

Усвідомивши вплив негативних і позитивних факторів зовнішньої міграції, ми дійшли висновку, що зупинити відтік працездатного економічно активного населення можна, лише забезпечивши створення умов для ефективного його використання. Такими умовами є розробка виваженої міграційної політики держави, спрямованої на створення високопро-

дуктивних робочих місць, гідного рівня оплати праці, підвищення соціальних стандартів і соціальної захищеності трудового потенціалу, реформування наявної системи освіти з метою отримання якісного навчання, створення сприятливих умов для ведення бізнесу тощо.

Подальшими розвідками в цьому напрямі є поглиблене дослідження наслідків зовнішньої трудової міграції для економіки України, наприклад, на внутрішній ринок праці та безробіття.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474–481.
2. Блюк Н. Про деякі питання трудової міграції в Україні / Н.В. Блюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.ga.ua/UJPN/vnulpurn2016838>.
3. Малиновська О. Трудова міграція населення України / О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1>.
4. Ляшенко О. Особливості трудової міграції України / О. Ляшенко, Ю. Шампанюк // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 121–125. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_32.
5. Кизима І. Чинники зовнішньої трудової міграції населення України / І. Кизима // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – № 15. – С. 365–369.
6. Рейтинг країн відповідно до розміру середньостатистичної зарплати, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visasam.ru/emigration/vybor/srednyaya-zarplata-v-mire.html>.
7. Finstat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finstat.info/srednyaya-zarabotnaya-plata-v-ukraine>.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Міграція як чинник розвитку в Україні. – К. : МОМ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
10. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового модульного дослідження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/europe/ro-geneva/sro-budapest/documents/publication/wcms_244746.pdf.
11. Forbes. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/nation/1410211-geografiya-migraciyi-kudi-yizdiliukrayinci-v-2015-roci-i-hto-vidviduvav-ukrayinu>.
12. Міграція як чинник розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
13. Міграція в Україні: факти і цифри. – К., 2013. – 16 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/ua/pdf/UKR%20FF_F.pdf.
14. Статистика / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
15. Петроє О. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. Петроє, В. Васильєв // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія: Державне управління. – 2015. – № 4. – С. 93–100. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2015_4_16.

УДК 352: 332.8

Особливості державного регулювання механізмів розвитку об'єднання співвласників багатоквартирного будинку

Мартиненко В.О.

кандидат наук з державного управління, доцент,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Гордієнко В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

У статті розглянуто підходи до реформування житлового господарства в Україні. Розкрито питання актуальності підвищення ефективності утримання та обслуговування багатоквартирних будинків у житловій сфері. Виокремлено проблемні питання функціонування ОСББ. Звернено увагу на важливу роль держави і муніципалітетів у створенні ОСББ і просуванні механізмів привабливого для власника інвестування у своє житло для підвищення його ринкової вартості. Окреслено напрями роботи державних установ України щодо ефективного адміністрування й оптимізації управління ОСББ.

Ключові слова: об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), житлово-комунальне господарство (ЖКГ), реформування, кондомініум, державне управління, державна політика.

Мартыненко В.А., Гордиенко В.П. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ОСМД

В статье рассмотрены подходы к реформированию жилищного хозяйства в Украине. Раскрыты вопросы актуальности повышения эффективности содержания и обслуживания многоквартирных домов в жилищной сфере. Выделены проблемные вопросы функционирования ОСМД. Обращено внимание на важную роль государства и муниципалитетов в создании ОСМД и продвижении механизмов привлекательного для владельца инвестирования в свое жилье для повышения его рыночной стоимости. Обозначены направления работы государственных учреждений Украины относительно эффективного администрирования и оптимизации управления ОСМД.

Ключевые слова: объединение совладельцев многоквартирного дома (ОСМД), жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), реформирование, кондоминиум, государственное управление, государственная политика.

Martynenko V.O., Gordiienko V.P. FEATURES OF STATE REGULATION OF MECHANISMS OF CONDOMINIUM DEVELOPMENT

Approaches Housing Reform in Ukraine. Disclosed question the relevance of the efficiency of maintenance and servicing of apartment buildings in the residential area. Thesis there is determined issues of functioning of condominiums. Attention is paid to the important role of the state and municipalities to create condominiums and charming promoting mechanisms for the owner to invest in your home to increase its market value. Outlined directions of state institutions in Ukraine for effective administration and optimization of condominiums.

Keywords: associations condominiums (condominium) housing and communal services (HCS), reforming, condominium, public administration, public policy.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем, що має значний вплив на розвиток соціальної сфери в Україні, є реформування житлово-комунального господарства (ЖКГ). Зумовлюється це тим, що в суспільстві гостро піднімається питання якості житлово-комунальної сфери, яка тривалий час перебуває в гострій кризі. Скорочення обсягів житлового будівництва, зменшення бюджетних коштів для інвестицій у ЖКГ, падіння реальних

доходів населення, підвищення комунальних платежів на житлово-комунальні послуги, численні аварії, які здобули резонанс у суспільстві, свідчать про те, що назріла потреба в пошуку нових механізмів модернізації ЖКГ як у фінансових відносинах, правовому забезпеченні функціонування даної галузі, так і в питанні управління. Отже, особливої актуальності в контексті зазначеного, заслуговують питання функціонування інституту об'єднань

співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом питанням реформування житлово-комунального господарства та процесу створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) присвячено праці дослідників, як вітчизняних так і зарубіжних, різних сфер: юристів, політологів, економістів, соціологів, істориків, географів, управлінців.

Питанням оцінювання та аналізу стану житлово-комунального господарства присвячено роботи таких науковців, як В. Полуянов [1], О. Димченко [2], Т. Качала [3], О. Кириченко [4], В. Онищенко [5]; питання створення нових форм власності житла розглядали Н. Гура, М. Данилюк, Т. Качала, Г. Крамаренко, В. Мельничук, В. Ніколаєв, Г. Онищук, І. Осипенко, В. Піла, В. Полуянов, Г. Семчук, М. Галянтич та ін.; вивченням законодавства зарубіжних країн щодо процесу створення ОСББ, функціонування та управління цими організаціями займалися А. Вишнеvsька, Т. Гладчук, Н. Пеліванова та ін. [6–8]; можливості вдосконалення саме державного регулювання та державної політики щодо управління житловим фондом досліджували І. Алексєєв, О. Апостоліук, А. Бабак, П. Бубенко, К. Витрищук, В. Кузьмин, Ю. Манцевич, Н. Мушчинська, Н. Олійник, Г. Онищук, Г. Семчук, А. Шутенко, С. Юр'єва та ін. [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наявні напрацювання в зазначеній сфері не є свідченням належного вивчення питань розвитку системи управління житловим фондом в Україні. Йдеться передусім про закономірності функціонування механізмів, методів і засобів державного регулювання, їх зміст і взаємозв'язок. Усе вищевикладене свідчить про потребу нових наукових розробок щодо перспектив розвитку інституту ОСББ як одного із напрямів реформування житлово-комунальної сфери.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування пріоритетних напрямів державного регулювання у сфері впровадження механізму створення ОСББ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення комфортних, гідних умов проживання людини є найголовнішим завдання сучасності й майбутнього. Першочергове значення у вирішенні цього завдання в містах та селищах має житлово-комунальне господарство. Проте нині стан житлово-кому-

нального господарства в Україні не задовольняє як мешканців, які отримують неякісні послуги, так і державу, яка виплачує величезні дотації. Яскравим підтвердженням загострення проблеми є те, що нині в Україні в аварійному стані перебувають 30% водопровідних і 27% каналізаційних мереж, 14 тис. км теплових мереж житлово-комунального господарства [10]. Невпинно погіршується стан наявного житлового фонду, який становить 215 тис. багатоповерхових житлових будинків, лише 20% з яких побудовано після 1985 р. й які не потребують капітального ремонту. Однак із кожним роком рівень зношеності житлового фонду постійно зростає і потребує капітального або поточного ремонту. Фактично кожний четвертий міський житель проживає у житлових приміщеннях, які мають незадовільний технічний стан, низькі експлуатаційні якості та вичерпали свій експлуатаційний ресурс. Через відсутність бюджетних коштів капітальний ремонт житла комунальної власності скоротився в декілька разів. Близько 60 тис. будинків, у яких проживає понад 90 тис. осіб, належать до категорії обвітшалих та аварійних. При цьому всередині цієї категорії відбувається ротація: кількість обвітшалих будинків зменшується, а аварійних – збільшується [11].

На межі повної зупинки перебуває ліфтове господарство, яке налічує 94,2 тис. ліфтів, з яких 53,4% мають термін експлуатації 25 і більше років і потребують капітального ремонту, модернізації або заміни [12].

Висока ступінь енергоємності послуг, яка у 2,5–3 рази перевищує показники європейських держав; високий ступінь регіональної диференціації стану забезпеченості та якості надання житлово-комунальних послуг; невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам та потребам; відсутність достатньої координації з боку держави та небажання цілої низки суб'єктів ринку змінюватися досить відчутно позначилися на якості життєвого середовища міських територій.

Усе це пов'язано з тим, що тривалий час державні органи влади і муніципалітети намагалися необхідні перетворення підмінити суто технічною модернізацією або звести до підвищення тарифів, аби вони покривали собівартість послуг, з одного боку, та забезпечували можливість капіталовкладень у реконструкцію та оновлення мереж і обладнання – з іншого. На нашу думку, успішність технічної модернізації ЖКГ і встановлення економічно обґрунтованих тарифів значною мірою зале-

жать від глибокого реформування «правил гри» в усьому секторі, тобто від інституційної реформи. Для цього державні органи влади і муніципалітети повинні постійно знаходитися в пошуку нових механізмів ефективного управління житловою інфраструктурою. Прикладом може слугувати міжнародний досвід, перевірений роками. Проаналізувавши його, можна відзначити, що основним важелем державного регулювання ринку ЖКГ в європейських країнах є запровадження інституту ефективного власника житла – кондомініумів, що в перекладі з латинської мови означає «співвласність» (в Україні його аналогом є термін «об'єднання співвласників багатоквартирних будинків» – ОСББ). При цьому необхідно зазначити, що створення інституту квартирних товариств для багатьох країнах було єдино вірним рішенням для налагодження нормального управління будинками і за законодавством є обов'язковим, зокрема в Норвегії, Данії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Польщі, Угорщині, Чехії, Казахстані [13].

Характерно, що відразу після появи квартирних товариств витрати з утримання та ремонту житлових будинків різко скоротилися – у середньому не менш ніж на 30–35%. Поява безлічі незалежних замовників (товариств) стимулювала створення багатоцільового ринку послуг у сфері житлового господарства, породила сильну конкуренцію на ринку будівельних і ремонтних послуг, де нині діють уже десятки малих, середніх і великих фірм.

На відміну від розвинених європейських країн українці поки що повною мірою не усвідомлюють усієї відповідальності за користування та володіння багатоквартирними будинками, тому реформа житлово-комунального господарства викликана необхідністю змінити ставлення мешканців до житла та спільного майна багатоквартирного будинку, забезпечення належного утримання будинків та якісного надання послуг на підставі справедливих договорів.

Усі ці питання мають шанс бути вирішеними лише за належної організації й управління житлово-комунальною сферою, якісної нормативно-правової бази і активної позиції мешканців. Настав час, коли необхідно, оцінивши досвід європейських країн, переосмислити та визначити власні стратегію та ефективну тактику щодо створення інституту ОСББ в Україні. На думку міжнародних інституцій, подібний інститут дасть можливість покращити якість послуг, забезпечити право громадян

на самостійне розпорядження своїм житлом, застосовувати нові моделі раціонального, економічного та екологічного користування своєю нерухомістю, дасть змогу підвищити рівень управління в житловій сфері, покращити утримання та стан житлового фонду країни.

Сам процес створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків розпочався ще в 1995 р., але, на жаль, їх становлення та розвиток відбуваються складно і суперечливо. На думку більшості спеціалістів, серед чинників, які гальмують процес створення нових ОСББ, найбільш вагомими є: адміністративні, пов'язані із затягуванням проведення адміністративної реформи; скритий опір місцевих органів влади передачі у власність ОСББ будинку як цілісного майнового комплексу, недосконалість законодавчої бази та ставлення українців до чинного законодавства; відсутність у людей бажання розуміти суть і вигоди створення ОСББ та залучення керуючих компаній; відсутність професійних управителів будинків та позитивного прикладу інших діючих ОСББ; байдужість частини мешканців багатоквартирних житлових будинків щодо технічного стану будинку, упорядкованості прибудинкової території; зношеність та застарілість конструктивних елементів та технічного обладнання будинків; незадовільний технічний стан частини житлового фонду, необхідність значного обсягу коштів ОСББ для виконання робіт із капітального ремонту, заходів із модернізації житлових будинків; низька активність і відсутність причетності членів спільноти до вирішення спільних проблем; слабкі сусідські зв'язки і відсутність суспільної довіри; слабо розвинуте громадянське суспільство; різні соціальні прошарки та групи поколінь; бажання жити по-європейськи, але небажання для цього щось робити; недостатні фінансова підтримка з боку влади та взаємодія [14].

Станом на 01.10.2015 в Україні налічувалося 14,3 тис. ОСББ, що становить 19,13% від загальної кількості багатоповерхових будинків країни. Найвищий показник створення ОСББ у Львівській (800), Дніпропетровській (701), Миколаївській (662), Одеській (630) областях, найменший – у Кіровоградській (99) та Закарпатській (126) областях [11].

Проведені дослідження свідчать, що ОСББ створюються переважно в регіонах із великою кількістю міського населення і, відповідно, міської інфраструктури, а також у новобудовах, або в так званих колишніх житлових коо-

перативах, власники яких зрозуміли переваги якісного комунального обслуговування.

Із цього виходить, що ситуація, яка склалася в результаті створення ОСББ в Україні, є неприродною та нестійкою. Вона не задовольняє ні інтересів власників, ні органи місцевого самоврядування, тому можна говорити, що проведеної роботи держави у цьому напрямі явно недостатньо.

Відповідно до чинного законодавства, метою державного регулювання є відносини між господарськими суб'єктами, а також між державою, юридичними та фізичними особами у сфері житлово-комунального господарства, пов'язані із ціноутворенням на енергоносії та тарифи на житлово-комунальні послуги. Тож очевидно є необхідність упровадження низки заходів із боку держави та органів місцевого самоврядування, спрямованих на сприяння створенню об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, методологічній та організаційній підтримці їхньої діяльності [15].

Рішучим кроком на цьому шляху стало прийняття Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», в якому на законодавчому рівні закріплюється елемент обов'язковості створення ОСББ та знімається з держави тягар утримання житла. Але при цьому Закон зобов'язує органи влади максимально забезпечувати добровільність створення ОСББ для використання тих переваг, які дає така форма утримання будинку. Так, у ч. 5 ст. 13 зазначено: якщо протягом одного року з дати набрання чинності цього Закону співвласники багатоквартирного будинку, в якому не створено об'єднання співвласників, не прийняли рішення про форму управління багатоквартирним будинком, управління таким будинком здійснюється управителем, який призначається на конкурсних засадах виконавчим органом місцевої ради, на території якої розташований багатоквартирний будинок. У такому разі ціна послуги з управління багатоквартирним будинком визначається за результатами конкурсу, який проводиться в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної житлової політики і політики у сфері ЖКГ, а договір про надання послуг з управління багатоквартирним будинком строком на один рік від імені співвласників підписує уповноважена особа виконавчого органу відповідної місцевої ради, за рішенням якого призначено управителя [16]. Як бачимо, цим

Законом держава сама стимулює створення ринку комунальних послуг, оскільки розуміє, що впоратися зі зношеним житловим фондом та мережами за кошти держбюджету буде нелегко.

На нашу думку, органи місцевого самоврядування мають прийняти і осмислити свій новий статус та коло завдань щодо всього сприяння створенню та організації діяльності ОСББ на всіх етапах їх функціонування. Наприклад, створити окремий структурний підрозділ виконкому – відділ розвитку ОСББ, який став би основною ланкою комунікації між структурними підрозділами виконкому, бюджетними установами, органами виконавчої влади, комунальними підприємствами та іншими суб'єктами господарювання, діяльність яких пов'язана з функціонуванням ОСББ, з одного боку, та мешканцями багатоквартирних будинків та ОСББ – з іншого, і ніс персональну відповідальність за реалізацію політики у цій сфері. При цьому органи місцевого самоврядування повинні утримуватися від утручання в систему вибору мешканцями багатоквартирних будинків обслуговуючої організації (управителів, асоціацій, об'єднань тощо), здатної на платній професійній основі взяти на себе управління будинком. Доцільним із боку органів місцевого самоврядування було б забезпечити жителів – співвласників багатоквартирних будинків хоча би первинним методичним матеріалом щодо формування нової моделі міжособових відносин у будинку, утримання й обслуговування житлового фонду, забезпеченню житлово-комунальними послугами, а також забезпечення проведення навчання управителів об'єднань та підвищення кваліфікації голів правління ОСББ.

Важливим аспектом у вирішенні зазначених проблем щодо створення та діяльності ОСББ є фінансова підтримка з боку органів місцевого самоврядування. Зокрема, органи місцевого самоврядування на умовах співфінансування з міського бюджету можуть надавати допомогу: у виготовленні втраченої технічної документації на багатоквартирні житлові будинки, в яких створено ОСББ; виготовленні землепорядної документації на прибудинкову територію ОСББ; співфінансуванні першого капітального ремонту житлового будинку після створення в ньому ОСББ; частковому погашенні кредитних зобов'язань ОСББ, по кредитах, отриманих на заходи з енергомодернізації житлових будинків; відшкодуванні відсотків по кредитах ОСББ, отриманих на заходи з енергозбереження; спри-

янні залученню коштів державного, обласного бюджетів, кредитних коштів державних банків та грантів тощо.

Проте слід зазначити, що процес створення ОСББ обов'язково повинен супроводжуватися формуванням конкурентного ринку житлово-комунальних послуг і державного фонду для фінансової підтримки об'єднань у питаннях першого капітального ремонту будинків, а також наданням можливості широкого залучення недержавних малих підприємств до надання послуг територіальних громад. На нашу думку, державні органи влади й органи місцевого самоврядування здатні, за наявності у них добросовісних планів розвитку громади та враховуючи досвід європейських муніципалітетів, змінити ситуацію, розробивши нові механізми державного управління, спрямовані на реалізацію положень щодо створення нових ОСББ. Можна говорити, що в органах місцевого самоврядування є достатньо інструментів для ефективного регулювання сфери житлової інфраструктури і закріплення фундаменту прозорого й якісного надання послуг у цій галузі.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вищезазначене, підсумовуючи, що держава як політична організація суспільства має бути зацікавлена у створенні ОСББ, тому що вирішуються питання управління будинком і його обслуговування, збільшується зацікавленість житлово-комунальних підприємств в якості своїх послуг, створюються додаткові робочі місця.

Для цього необхідно вдосконалити питання правового та фінансового регулювання житлово-комунальної сфери, створення та діяльності ОСББ; проводити органами державної влади та місцевого самоврядування активну роз'яснювальну роботу серед населення щодо здійснення реформ галузі ЖКГ та створення нових ОСББ; створити умови для залучення приватного капіталу в модернізацію ЖКГ та житлового фонду міст; розробити стратегію окремих напрямів діяльності у цій сфері на середньостроковий та довгостроковий періоди – Муніципальний план сприяння створенню та діяльності ОСББ, а також запровадити особливі процедури планування, впровадження, оцінки діяльності у сфері житлового господарства.

Виконання цих вимог можливе лише за умови розвитку ефективної міжгалузевої координації всіх служб і закладів, що працюють у цій сфері, під егідою державних органів управління. Саме перетинання інтересів декількох галузей у житловій сфері гарантує імпульс для її подальшого розвитку. Отже, головними завданнями держави у цьому напрямі є стимулювання міжгалузевих зв'язків та координація роботи профільних відомств на різних рівнях.

Важливим залишається питання впровадження європейських стандартів у сферу ЖКГ, яке потребує подальших досліджень законодавства у цій сфері, з урахуванням нових наукових напрацювань і розвитку у сфері житлово-комунального господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Полуянов В.П. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності підприємств житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / В.П. Полуянов ; Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2005. – 29 с.
2. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : [монографія] / О.В. Димченко. – Харків : Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, 2009. – 356 с.
3. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу / Т.М. Качала ; Черкас. держ. техн. ун-т. – К. : Наукова думка, 2008. – 416 с.
4. Кириченко О.А. Державна стратегія реформування житлово-комунального господарства України / О.А. Кириченко, В.С. Нотевський // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4(118). – С. 63–70.
5. Онищенко В.О. Інвестиційне забезпечення розвитку альтернативної енергетики в умовах енергетичної залежності / В.О. Онищенко, С.П. Сівіцька // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 9–10(1). – С. 34–37.
6. Вишневіська А.В. Зарубіжний досвід розвитку ОСББ як новітньої форми діяльності ЖКГ / А.В. Вишневіська // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Т. 8. – № 3. – С. 191–198.
7. Гладчук Т.П. Досвід реформування житлово-комунального господарства в країнах Європейського Союзу / Т.П. Гладчук // Часопис Київського ун-ту права. – 2011. – № 4. – С. 376–378.
8. Пеліванова Н.І. Зарубіжний досвід правового регулювання з питань управління багатоквартирним будинком: можливості застосування в Україні. Аналітична записка / Н. І. Пеліванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1162/>.

9. Мороз Н.В. Розвиток системи управління житловим фондом в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.В. Мороз. – Львів : [б. в.], 2016. – С. 3.
10. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : [практичний посібник] / Інститут місцевого розвитку. – Київ, 2007. – 288 с.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf>.
13. Carol S. Rabenhorst. Homeowners' associations in Central and Eastern Europe : Opportunities and challenges for the real estate market two decades after housing privatization / Carol S. Rabenhorst. – International Housing Coalition, 2009.– P. 4–5.
14. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: практичні поради : [практичний посібник] / Інститут міста. – Львів, 2011. – 128 с.
15. Меморандум про розуміння між Програмою розвитку ООН і Міністерством житлово-комунального господарства України // Офіційний вісник України. – 2009. – № 23. – 769 с.
16. Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 29. – Ст. 262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/417-19>.

УДК 331.5+351.862.4

Сегментація ринку праці: загрози економічній безпеці держави

Стрембицька Л.Л.

старший викладач кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

У статті проаналізовано теоретичні основи сегментації ринку праці в аспекті загроз економічній безпеці держави. Досліджено найважливіші підходи до сегментації ринку праці, а також визначено потенційні ризики загроз в окремих сегментах ринку праці для суб'єктів соціально-трудої сфери. Найбільшою загрозою економічній безпеці держави визначено наявність значного поширення неформального (тіньового) ринку праці. Установлено неминучість модифікації сегментації ринку праці у зв'язку з динамічністю умов соціально-економічного розвитку держави. Окреслено тенденції сегментації ринку праці в умовах науково-технічного прогресу та загрози, що з'являються у зв'язку з цим.

Ключові слова: ринок праці, сегментація ринку праці, первинний ринок праці, вторинний ринок праці, неформальний ринок праці, жорсткий ринок праці, гнучкий ринок праці.

Стрембицкая Л.Л. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ТРУДА: УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье проанализированы теоретические основы сегментации рынка труда в аспекте угроз экономической безопасности государства. Исследованы важнейшие подходы к сегментации рынка труда, а также определены потенциальные риски угроз в отдельных сегментах рынка труда для субъектов социально-трудої сфери. Наибольшей угрозой экономической безопасности государства отмечено наличие значительного распространения неформального (теневое) рынка труда. Установлена неизбежность модификации сегментации рынка труда в связи с динамичностью условий социально-экономического развития государства. Определены тенденции сегментации рынка труда в условиях научно-технического прогресса и угрозы, возникающие в связи с этим.

Ключевые слова: рынок труда, сегментация рынка труда, первичный рынок труда, вторичный рынок труда, неформальный рынок труда, жесткий рынок труда, гибкий рынок труда.

Strembitska L.L. LABOUR MARKET SEGMENTATION: THREATS TO THE STATE ECONOMIC SECURITY

In the article the theoretical basis of labor market segmentation in terms of threats to economic security. Studied the major approaches to the segmentation of the labor market and the potential risks identified threats in some segments of the labor market for social and labor sphere. The biggest threat to the economic security of the State noted the presence of significant proliferation of informal (shadow) labor market. Established inevitable modified segmentation of the labor market due to the dynamic conditions of social and economic development. Trends outlined segmentation labor market in the scientific and technological progress and threats that appear in this regard.

Key words: labor market, labor market segmentation, primary labor market, secondary labor market, informal labor market, hard labor market, flexible labor market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку національної економіки посилюється увага до усіх складових економічної безпеки, оскільки від її рівня залежить ступінь захищеності та задоволеності усіх суспільних потреб. Досягнення високого рівня економічної безпеки неможливе без ефективного вирішення проблем у сфері використання робочої сили як основного ресурсу суспільного розвитку. Необхідно зазначити, що на сучасному етапі соціально-економічного реформування склались загрозові умови для відтворення та використання робочої сили, що виражається знижен-

ням ефективності функціонування сукупного ринку праці. Тому досить актуальним є дослідження усіх складових ринку праці, що дасть змогу визначати потенційні ризики, які наявні в певних його сегментах, та в подальшому формувати основу для вироблення необхідних засобів щодо нівелювання загроз економічній безпеці держави в соціально-трудої сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з дослідженням проблем ринку праці, присвячені праці О. Грішнєвої, А. Колота, Е. Лібановаї, Л. Лісого, І. Петрової, М. Семикіної.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний внесок цих учених у вивчення зазначеної теми, динамічність соціально-економічних умов приводить до змін у структурі ринку праці, формування нових проблем та загроз економічній безпеці держави, що потребує додаткових досліджень у вказаній сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні теоретичних аспектів та тенденцій сегментації ринку праці щодо загроз економічній безпеці держави в результаті соціально-економічних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення сегментації ринку праці на сучасному етапі є результатом дії найрізноманітніших чинників, які до того ж часто, діючи одночасно, підсилюють цей процес; зокрема, це загальна соціально-економічна криза, значна тінізація економіки, різке зниження рівня життя, неконтрольованість державою системи трудових відносин, низький рівень культури ведення бізнесу та його відповідальності в системі соціального партнерства, поширення нових форм зайнятості.

Ринок праці відображає складні процеси, що відбуваються в ході соціально-економічних змін на усіх рівнях, які зумовлюють посилення його сегментації [1, с. 147]. Поділ ринку праці на окремі сегменти дає змогу виокремити виключні та специфічні характеристики кожного сегменту ринку праці, з'ясувати основні проблеми, а отже, і загрози економічній безпеці держави, вирішення яких мають бути покладені в основу формування цілей соціально-економічної політики з метою досягнення стійкого прогресу соціально-економічного розвитку.

Дослідження сегментації ринку праці привело до появи так званої теорії двоїстості ринку праці, відповідно до якої ринок праці поділяється на первинний та вторинний. Ознаки первинного ринку праці мають позитивні риси, такі як стабільність і надійність роботи, високі заробітки, можливості професійного і кар'єрного зростання, що є невід'ємними умовами соціально-економічного благополуччя населення. Натомість вторинний ринок праці характеризується різко протилежними рисами, такими як відсутність гарантій зайнятості, нестабільність роботи, низька і негарантована оплата праці, безперспективність у сфері трудового життя, а отже, значне поширення вторинного ринку праці має вкрай загрозливі наслідки не лише для

окремої людини, але й для й для усієї країни, оскільки обертається значним зниженням доходів, поширенням безробіття у прихованій формі, зростанням нерівності і соціальної напруги в суспільстві, а за умов загальної соціально-економічної та політичної кризи в суспільстві здатне підірвати основи національної безпеки держави.

Аналіз негативних наслідків та загроз сегментації ринку праці в аспекті теорії його двоїстості наводить на думку про те, що надмірна поляризація ринку праці на так звані хороший та поганий сегменти поглиблює нерівність в суспільстві. На думку авторитетного науковця Е. Лібанової [2], нерівність є головною проблемою сучасності, а серед усіх видів нерівності саме економічна нерівність є первинним видом, найбільш очевидним проявом якої є нерівність за доходами, що спричиняє нерівність у доступі до соціальних благ, ресурсів та нерівність у реалізації основних прав людини.

Вторинний ринок праці передбачає використання застарілих і трудомістких технологій, отже, він сприяє збереженню технологічної відсталості виробництва та зниженню конкурентних позицій держави в рейтингу країн-лідерів інноваційних та високотехнологічних продуктів. До того ж умови праці мають надзвичайно велике значення для окремої людини, а часом – переважаюче під час вибору роботи, тому молодь, вибираючи майбутню професію, намагається уникнути ризику потрапити у вторинний сегмент, чим, на нашу думку, пояснюється висока престижність здобуття вищої освіти в нашій державі. Отже, маємо таку проблему: неефективність витрат як державних, так і приватних на здобуття освіти.

Також у сфері зайнятості вторинний ринок праці створює дійсні загрози забезпеченню реалізації принципів гідної праці щодо безпеки виробництва, оскільки значна кількість місць у цьому сегменті характеризується важкими та шкідливими умовами праці. Це негативно позначається на збереженні життя і здоров'я людей у процесі трудової діяльності, потенційно наносячи збитки як працівникам, так і державі через необхідність здійснення додаткових витрат на лікування працівників та їх соціальне забезпечення у разі втрати здоров'я.

Досить поширеною є класифікація ринку праці на формальний та неформальний. Формальний сектор утворюють зайняті в офіційній (формальній) економіці, натомість зайняті в неофіційній (неформальній) економіці утво-

рюють неформальний, або тіньовий, ринок праці. Загальновідомо, що обсяги зайнятих в тіньовому ринку праці чітко корелюють з обсягами тінізації економіки загалом. Мінімальні рівні тінізації економічної діяльності та зайнятості практично не можна подолати навіть в країнах з високим рівнем розвитку, проте уряди усіх розвинутих країн ведуть активну боротьбу з цим негативним соціально-економічним явищем.

Врахування тіньового аспекту зайнятості та її порогового значення передбачене удосконаленою методикою оцінювання рівня економічної безпеки держави [3]. Відповідно до вказаної методики тіньова зайнятість та тіньова заробітна плата є індикаторами, що характеризують соціальну безпеку, яка є складовою економічної безпеки. Отже, врахування обсягів тінізації трудової сфери під час оцінювання рівня економічної безпеки є свідченням значної вагомості зазначеного сегменту ринку праці як чинника загроз соціально-економічного розвитку держави.

Подолання загрозливих масштабів тіньової зайнятості та тіньової заробітної плати вимагає особливої уваги держави в аспекті забезпечення економічної безпеки, адже перш за все це величезні суми недоотриманих державних коштів. Крім цього, оскільки нелегальна діяльність та нелегальні доходи є неврахованими, сегмент неформального ринку праці має змогу отримувати досить великий обсяг субсидій на компенсацію вартості житлово-комунальних послуг, що порушує принципи соціальної справедливості. При цьому додатково зростає навантаження на офіційний сектор економіки, який в таких умовах мусить працювати з подвійним навантаженням для компенсації недоотриманих платежів від тіньового сектору. Щоправда, для роботодавців тінізація умов наймання працівників, що походить з практики усної домовленості, має значні переваги, оскільки призводить до здешевлення ведення бізнесу, що є тим чинником, який сприяє тінізації трудових відносин.

Нині маємо порівняно низьку частку оплати праці у вартості виробництва порівняно з розвинутими країнами. Уряд намагається виправити ситуацію та вивести заробітну плату з тіні, збільшивши її мінімальний рівень з січня 2017 р. до 3 200 грн. Наскільки вдасться досягти корисного ефекту, адже мінімальна заробітна плата у 2016 р. визначалась на рівні 1 378–1 450 грн., а у грудні була піднята до рівня 1 600 грн.? Вже після перших заяв стосовно

підняття мінімальної заробітної плати роботодавці у засобах масової інформації почали здійснювати заяви, що не зможуть витримати таке навантаження на виробництво, що це спричинить або звільнення частини працівників, або суттєве підняття цін на продукцію. На нашу думку, більш обґрунтованою є політика поступового і стабільного зростання трудових доходів, що дало б можливість господарюючим суб'єктам пристосуватись до нових умов, а суттєве одномоментне зростання заробітної плати збільшує ризик подальшої тінізації ринку праці.

Досліджуючи підходи до трактування сутності сегментації ринку праці, Н. Коваленко [4, с. 139–142] виокремлює наявність окремого сегменту ринку праці, на якому представлені одночасно зайняті в офіційній та в неофіційній економіці (на засадах вторинної зайнятості), що складається з двох категорій:

- працівники, які через низькі доходи від офіційної зайнятості змушені підробляти у неформальній сфері;

- працівники, які використовують свої посади в офіційній економіці для одержання нелегальних доходів і привілеїв.

Проте ці дві складові групи мають принципово різні характеристики та загрози для економічної безпеки держави. Так, перша група працівників – це переважно представники середнього класу суспільства, і загрози для цього сегменту виходять з того, що держава не створила достатніх умов для гідної праці, тому маємо проблему значного поширення бідності серед працюючого населення, що загалом загрожує людському розвитку. Друга група працівників – це чиновницький апарат, нелегальні доходи якого мають переважно корупційне походження. Саме боротьба з корупцією є тим гострим завданням, що нині постало перед українським суспільством і перешкоджає розвитку атрибутів правової держави. Крім того, наявність високого рівня корупції є найвагомим чинником, що знижує імідж нашої країни на світовій арені.

Досліджуючи проблеми сегментації ринку праці, І. Петрова у своїй праці [5, с. 6] звертає особливу увагу саме на сегмент неформальної зайнятості, визначаючи найвпливовіші фактори, що зумовлюють поширення неформальної зайнятості в Україні:

- високе навантаження на фонд заробітної плати;

- дефіцит гідної роботи і порушення роботодавцем прав найманих працівників;

– зміна трудових мотивацій населення в бік прагнення самостійної роботи;

– недосконалість і незрозумілість нормативно-правової бази, яка регулює ринок праці та зайнятість;

– нерегульована трудова міграція населення, як зовнішня, так і внутрішня, представники якої значною мірою стають неформально зайнятими.

Особливо актуальною, на нашу думку, є теза І. Петрової щодо дефіциту гідної роботи в Україні та порушення роботодавцем прав найманих працівників, що виражається практикою встановлення понаднормованих робіт без відповідної компенсації, зменшення ставки оплати праці під час випробувального терміну, здійснення невиправданих переведень працівників. Таким чином, порушують інтереси та трудові права найманих працівників; має місце й відверта експлуатація праці через невідповідність винагороди трудовим зусиллям працівника, тому формальна зайнятість не приваблює, а часом відлякує працівників.

На думку науковців [6, с. 237], дуалізм сучасного ринку праці доцільно розглядати на рівні двох досить відокремлених частин, а саме ринку людського капіталу (внутрішній ринок праці), що охоплює працівників, зайнятих на підприємствах і організаціях, і ринку простої робочої сили (зовнішній ринок праці), що визначається кількісним і якісним складом безробітних.

Саме більша частина загроз економічній безпеці держави має походження з зовнішнього ринку праці. Дослідження загроз економічній безпеці держави в сегменті зовнішнього ринку праці в найзагальнішому вигляді має враховувати оцінку безробіття принаймні за трьома основними показниками: чисельність безробітних, рівень безробіття і середня тривалість безробіття. У вітчизняній практиці одночасно як здійснюють оцінку безробіття Державною службою зайнятості (офіційне безробіття), так і виявляють її в ході обстежень економічної активності населення згідно з методикою Міжнародної організації праці (реальне безробіття). Традиційно показники реального безробіття завжди вищі, ніж показники офіційного безробіття, але не лише значення їх рівнів, але й розрив між вказаними показниками є ознакою глибини проблеми на ринку праці. Слід звернути увагу на те, що масштаби офіційного безробіття перш за все є основою для визначення суми усіх видів соціальної допомоги у разі втрати роботи і

створюють поточне навантаження на соціальні витрати держави. Процедура надання статусу офіційного безробіття традиційно ускладнюється в умовах кризи економічного розвитку перш за все для того, щоб зменшити витрати держави за соціальними гарантіями безробітного населення. Обсяги сегменту реального безробіття вказують на загальні загрози для держави у цій сфері, що потребує розробки комплексу ефективної соціально-економічної політики, здатної стимулювати економічну активність господарських структур та зростання зайнятості.

Також слід відзначити, що є окрема група населення, яка знаходиться поза межами як внутрішнього, так і зовнішнього ринку праці, але її представники фактично є безробітними; йдеться про зневірених в пошуках роботи, котрих, згідно з методологічними підходами МОП, віднесено до частини економічно неактивного населення. Тому вбачаємо необхідність окремого дослідження цього сегменту ринку праці як такого, що фактично характеризується довготривалим безробіттям, але не є таким відповідно до усталених критеріїв оцінки безробітних.

Особливої уваги потребують так звані депресивні сегменти ринку праці. Під депресивним ринком праці розуміють специфічний сегмент ринку праці, окреслений певними просторовими рамками, у межах якого наростання негативних тенденцій у сфері зайнятості населення відбувається значно швидшими темпами, ніж у регіоні або країні загалом, що вимагає пріоритетності вирішення такого негативного явища [7].

Оскільки ринок праці є динамічною структурою, яка змінюється під дією соціально-економічних трансформацій у відповідь на об'єктивні тенденції економічного розвитку, відбуваються зміни у характері пристосування цих процесів. Відповідно до цього адаптація ринку праці до ринкової кон'юнктури реалізується на основі моделей жорсткого чи гнучкого ринку праці. Ступінь жорсткості і гнучкості ринку праці визначається співвідношенням у виборі стратегій захищеності чи адаптивності ринку праці. Останні світові тенденції вказують на зростання гнучкості ринку праці [8, с. 24], що є результатом послаблення законодавства в трудовій сфері у відповідь на негативні наслідки світової економічної кризи. Негативні наслідки такої сегментації призвели до значних розривів в заробітній платі між окремими сегментами, відмінностей в доступі до навчання та соціального захисту, умовах

праці та перебуванні на посаді; також зазначається, що відсутність достатньої кількості активних програм зайнятості з боку урядів постраждалих держав від світової економічної кризи призвела до маргіналізації окремих працюючих.

Незважаючи на вказані негативні наслідки гнучкості ринку праці, його засоби дають змогу знизити гостроту проблем безробіття на ринку праці, оскільки гнучкий ринок праці передбачає перш за все відхід від стандартних форм зайнятості, поява ж нестандартних форм зайнятості є неминучим процесом в умовах науково-технічного прогресу.

Д. Баланда [9, с. 13], досліджуючи нові тенденції розвитку національних ринків праці в контексті інформатизації економіки, звертає увагу на те, що все більша частина населення світу поглинається інформаційною діяльністю та обслуговуванням, що є основою зародження нових тенденцій світового ринку праці, а саме розвитку дистанційних форм зайнятості, що робить ринок праці більш гнучким.

Поява дистанційного ринку праці та його швидке поширення вимагають розробки відповідного законодавства, що регламентує таку діяльність, оскільки цей сегмент потенційно створює значні ризики для поширення тінізації трудової діяльності.

Сегментація ринку праці не є чітко усталеною, з'являються нові сегменти ринку праці, які раніше не мали місця в структурі ринку

праці. Нині це сегмент так званих внутрішньо переміщених осіб (ВПО), який виник внаслідок воєнного конфлікту на Сході України. Державою розроблено програми інтеграції ВПО в суспільство, зокрема програми сприяння зайнятості таких осіб. Однак є значні труднощі у практичній реалізації цих програм, неоднозначним є сприйняття населенням цього сегменту, наростають ризики дезінтеграції та соціального відторгнення ВПО, що потребує налагодження соціальної взаємодії та об'єднання суспільства стосовно вирішення вказаної проблеми.

Також загальновідомо, що існує досить широкий перелік класифікації сегменту безробітних на ринку праці за різними ознаками, а саме за статтю, за віком, за місцем проживання тощо, які відрізняються різною конкурентоспроможністю осіб на ринку праці. Це досить широке та специфічне питання, а тому потребує окремого теоретичного дослідження.

Висновки з цього дослідження. Отже, найбільшою загрозою економічній безпеці держави є наявність значного поширення неформального (тіньового) ринку праці. Установлено неминучість модифікації сегментації ринку праці у зв'язку з динамічністю умов соціально-економічного розвитку держави. Відзначено, що науково-технічний прогрес зумовлює подальшу сегментацію ринку праці та появу ризиків, що походять з цього явища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О. Грішнова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 559 с.
2. Лібанова Е. Україна: глибина нерівності / Е. Лібанова // Дзеркало тижня. – 2016. – 1 жовтня.
3. Харазішвілі Ю. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналіт. доп. / Ю. Харазішвілі, Є. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.
4. Коваленко С. Концептуальні підходи до трактування сутності сегментації ринку праці / С. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 3. – № 2. – С. 139–142.
5. Петрова І. Заходи економічної та соціальної політики в сегменті неформальної зайнятості / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 3–7.
6. Соціально-економічні парадигми сучасного гуманізму / [М. Чечетов, І. Бондар, О. Сологуб та ін.] ; наук. ред. І. Бондар. – К. : Видавничий дім «КОРПОРАЦІЯ», 2007. – 284 с.
7. Теоретичні підходи до регулювання депресивних ринків праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msu.edu.ua/visn/?p=2106&lang=uk>.
8. Стрембіцька Л. Особливості сегментації ринку праці в зарубіжних країнах на сучасному етапі / Л. Стрембіцька // Новості наукової думки : мат. XI Міжн. наук.-практ. конф. – Praha : Science and Education, 2016. – С. 23–25.
9. Баланда Д. Нові тенденції розвитку національних ринків праці в контексті інформатизації економіки / Д. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 10–15.

Система показників оцінки демографічної безпеки України

Цвігун І.А.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті розглянуто демографічні проблеми в Україні, що пов'язані зі значним зменшенням чисельності населення та погіршенням відтворювальних процесів. Розроблено систему показників для оцінки рівня демографічної безпеки, яка об'єднує сім блоків індикаторів і відображає основні проблеми відтворення населення, його кількісні, якісні та структурні параметри.

Ключові слова: демографічна безпека, девіантна поведінка, народжуваність, смертність, депопуляція, соціально небезпечні хвороби, старіння, статеві-вікова структура.

Цвигун И.А. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены демографические проблемы в Украине, связанные со значительным уменьшением численности населения и ухудшением воспроизводительных процессов. Разработана система показателей для оценки уровня демографической безопасности, которая объединяет семь блоков индикаторов и отображает основные проблемы воспроизводства населения, его количественные, качественные и структурные характеристики.

Ключевые слова: демографическая безопасность, девиантное поведение, рождаемость, смертность, депопуляция, социально опасные болезни, старение, половозрастная структура.

Tsvihun I.A. SYSTEM OF DEMOGRAPHIC SECURITY INDICATORS OF UKRAINE

The article deals with demographic problems in Ukraine, that are associated with a significant population rate decline and reproduction processes deterioration. This is developed the indicators system for estimating the demographic security level, that are uniting seven blocks of indicators and includes the main problems of population reproduction, its quantitative, qualitative and structural characteristics.

Key words: demographic security, deviant behavior, fertility, mortality, depopulation, socially dangerous diseases, aging, sex-age structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні спостерігається негативна тенденція зменшення чисельності населення. За даними Державної служби статистики на 1 січня 2017 р. в Україні проживало 42 672,5 тис. осіб (без урахування тимчасово окупованих територій та АРК), що менше рівня 1990 р. на 8,5 млн. чи на 17,5%. Причини втрат населення полягають у погіршенні демовідтворювальних процесів: у 2016 р. на 100 померлих осіб народилося 68 дітей, тоді як у 1990 р. цей показник становив 104 дитини, тобто відбувається звужене відтворення населення. Індекс співвідношення поколінь становив у 2016 р. 73 дитини у віці 0–15 років на 100 осіб у віці понад 60 років (125 дітей у 1990 р.), що свідчить про відсутність заміни поколінь.

Проблемою для України сьогодні є погіршення процесів відтворення населення та його структури, що свідчить про поглиблення депопуляційних тенденцій у майбутньому.

Тому необхідним є дослідження основних загроз, що впливають на рівень демографічної безпеки, їх оцінка та прогнозування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження демографічної безпеки та побудови системи показників для її оцінки в Україні займалися такі вчені, як О.У. Хомра, Е.М. Лібанова, Н.А. Рингач, О.А. Малиновська, С.І. Пирожков, В.В. Смачило, О.М. Перебейнос. У сусідніх країнах, що мають таку ж складну демографічну ситуацію, як в Україні, цим питанням займалися Л.П. Шахотько, Н.Н. Прівалова, Л.М. Анісов (Білорусь), А.Г. Вишневський, С.В. Соболева, О.В. Чудаєва, В.Б. Дударєв, М.Р. Єфімова, О.І. Бантікова (Російська Федерація).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні на державному рівні сьогодні розроблена система показників для аналізу демографічної безпеки в «Методичних рекомендаціях щодо

розрахунку рівня економічної безпеки України» (2013 р.) [1], у яких пропонується визначити рівень демографічної безпеки на основі семи показників, таких як очікувана тривалість життя, коефіцієнт дитячої смертності, коефіцієнт природного приросту, коефіцієнт старіння, демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне та загальний коефіцієнт міграційного приросту, а також чисельність населення по відношенню до 1990 р. Але ці показники повною мірою не відображають причини високої смертності та низької народжуваності населення, тому необхідно розробити систему показників демографічної безпеки, яка б дала змогу оцінити всі її складники.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення системи показників для оцінки рівня демографічної безпеки України, що дасть змогу виявити основні реальні загрози, причини, тенденції та особливості негативних демографічних явищ, які знижують рівень демографічної безпеки, для подальшого їх усунення і профілактики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з самоцінності демографічних процесів, базуючись на системній парадигмі, вважаємо, що демографічна безпека є комплексним явищем і має забезпечувати розвиток не лише держави, але й особи, оскільки ці процеси є взаємопов'язаними. Безпечне існування людини, забезпечення її потреб як біологічного, так і соціального значення зумовить і безпечність демографічних процесів, що будуть проявлятися у відтворенні населення та підвищенні його якості.

Система показників демографічної безпеки необхідна для здійснення діагностики стану демографічної системи у певний період. Ми погоджуємося з думкою Л.П. Шахотько, що вона відображає найбільш істотні демографічні аспекти, «кожен з яких належить до певного типу системоутворювальних зв'язків, до тієї або іншої підсистеми» [2, с. 18].

У науковій літературі проблемам розроблення системи показників демографічної безпеки приділяється порівняно мало уваги. Переважно ці показники є не системою, а набором ознак, що фрагментарно характеризують демографічну ситуацію, тоді як проблема розроблення системи показників демографічної безпеки є одним із найважливіших напрямів досліджень, спрямованих на створення теоретико-методологічної бази для реформування державної статистики і вдо-

сконалення інструментів управління демографічною безпекою.

Науковий характер і достовірність оцінки демографічної безпеки визначається тим, наскільки правильно встановлений склад показників, чи досить повні вони за своїм набором для відображення всіх параметрів демографічної безпеки.

Побудова системи індикаторів демографічної безпеки, безумовно, повинна опиратися на деяку концептуальну ідею, що зумовлює послідовність використовуваних показників, а також їх взаємозв'язки. Основними вимогами до побудови індикаторів демографічної безпеки є їхня доступність та простота розрахунку з метою можливості проведення оцінки демографічної безпеки на регіональному рівні.

Аналізуючи значну кількість показників, запропоновану для оцінки рівня демографічної безпеки, варто відзначити їх розмаїття та оцінку різних аспектів демографічної безпеки (народжуваність, смертність, міграція, захворювання, сімейні стосунки). В.Б. Дударев [3] та П.А. Смелов [4] пропонують сукупність показників демографічної безпеки об'єднати у три великі групи, такі як показники рівня демографічної безпеки; показники напряму та швидкості зміни демографічної безпеки; показники наслідків зміни демографічної безпеки (демографічних втрат), що, на наш погляд, є нелогічним. Автори показники захворювання на різні види хвороб (туберкульоз, СНІД, психічні розлади), смертність у працездатному віці, мертвонароджуваність, рівень інвалідності віднесли до групи показників демографічних втрат або наслідків зміни демографічної безпеки, хоча вони є причиною зниження демографічної безпеки, але аж ніяк не її наслідком.

На нашу думку, найбільш прийнятним є групування системи показників демографічної безпеки у роботі С.В. Соболевої, О.В. Чудаєвої [5], де вони об'єднують показники у п'ять груп (природний рух населення, здоров'я і якісні характеристики населення, характеристики сім'ї, механічний рух населення та етнодемографічна структура населення). Такий поділ дає змогу оцінити основні аспекти демографічної безпеки і вважається найприйнятнішим щодо її оцінки.

З огляду на пропоновані показники демографічної безпеки українських, російських і білоруських учених, а також на демографічну ситуацію автором пропонується модель індикаторів, що характеризують демографічну безпеку (рис. 1). Ця система показників дасть змогу отримати всебічне уявлення про демо-

графічну безпеку, а також відрізняється тим, що охоплює всі сторони демографічної безпеки, і при цьому дані для розрахунку індикаторів містяться в офіційних статистичних і демографічних щорічниках України.

Перша група індикаторів демографічної безпеки містить шість показників і характеризує природне відтворення населення, тобто його зміну в результаті природних чинників. Показник життєвості або показник дожиття характеризує відношення числа народжених до померлих, є простим для розрахунків і зрозумілим в інтерпретації.

Для оцінки народжуваності найбільш придатним є сумарний показник народжуваності як характеристика кількості народжених дітей жінкою протягом дітородного віку.

На протигагу народжуваності, смертність характеризується значно більшою палітрою показників. Найперший – коефіцієнт смертності дітей у віці до 1 року, який має винятково важливе значення у характеристиці демографічних процесів і здоров'я населення. Не випадково ВООЗ визначає цей показник як ключовий в оцінці стану здоров'я поряд із середньою тривалістю життя і масою тіла дитини під час народження (рис. 1).

Смертність немовлят характеризує кумулятивний вплив комплексу соціально-економічних, екологічних і санітарних факторів, відображає рівень освіти і культури, статеві склад населення, якість та доступність медичної допомоги, національні традиції, стан середовища проживання. Цей показник найбільш наочно характеризує розвиток країни загалом і свідчить про розвиненість системи охорони здоров'я.

Для характеристики втрати майбутніх поколінь досить важливим є показник мертвонароджуваності, який в Україні є одним із найвищих у Європі. П'ятьма основними причинами мертвонароджуваності в світі визнані ускладнення під час пологів, інфекції матерів під час вагітності, порушення здоров'я матерів (особливо – високий кров'яний тиск і діабет), затримка внутрішньоутробного розвитку плоду та вроджені аномалії. У розвинених країнах головними факторами ризику мертвонароджуваності визнані зайва вага, ожиріння і куріння. Тобто цей показник відображає рівень здоров'я матері та плоду, а також недостатнє медичне забезпечення репродуктивного процесу.

Ще одним показником смертності, що відображає соціально-економічну та екологічну ситуацію, спосіб життя і стан медицини є

смертність населення у віці 16–59 років або запобіжна смертність. Для України притаманні великі втрати населення у молодому віці, оскільки до 60 років помирає 30–35% чоловіків та 15–18% жінок.

Гендерні особливості смертності населення показує індекс надсмертності чоловіків віком 16–45 років, який дасть змогу визначити гендерну відмінність у передчасній смертності.

Механічний рух та розміщення населення є досить складним соціальним явищем, яке сприяє обміну трудовими навичками, досвідом і знаннями, сприяє розвитку особистості, впливає на сімейний склад, статеві вікову структуру населення і безпосередньо пов'язаний із соціальною, галузевою та професійною мобільністю населення. За останні роки міграційні процеси в Україні набули принципово нового характеру та якості, змінилися пріоритети. Внаслідок впливу сільських мешканців до міст сформувалися системи з високою концентрацією міського населення. Багаторічний вплив сільської молоді до міст України та за її межі визначив деформацію всіх демографічних структур і процесів у сільській місцевості, що супроводжувалося збільшенням частки осіб пенсійного віку, зростанням смертності, скороченням народжуваності, зниженням природного приросту сільського населення.

Досить важко оцінити міграцію населення, оскільки основною умовою побудови системи показників була доступність статистичних даних, а саме щодо міграційних процесів ці дані є недосконалими. Поширення трудової та нелегальної міграції, які є проблемою України і визнаються у закордонних виданнях, в Україні не висвітлюються, що не дає змоги оцінити ці проблеми у контексті демографічної безпеки.

Узагальнюючим показником механічного руху населення, на думку С.В. Соболевої [5] та В.Б. Дударева [1], є коефіцієнт міграційного приросту населення. На нашу думку, цей показник є інформативним, але для розрахунку інтегрального показника досить складно порівнювати від'ємні величини. Тому ми пропонуємо визначати показник, який запропонував Л.Л. Рибаківський [6, с. 202] – коефіцієнт результативності міграційного обміну, який розраховується як відношення чисельності вибулих до чисельності прибулих у промілі. Для розрахунку демографічної безпеки ми пропонуємо розраховувати показник шляхом ділення числа прибулих на число

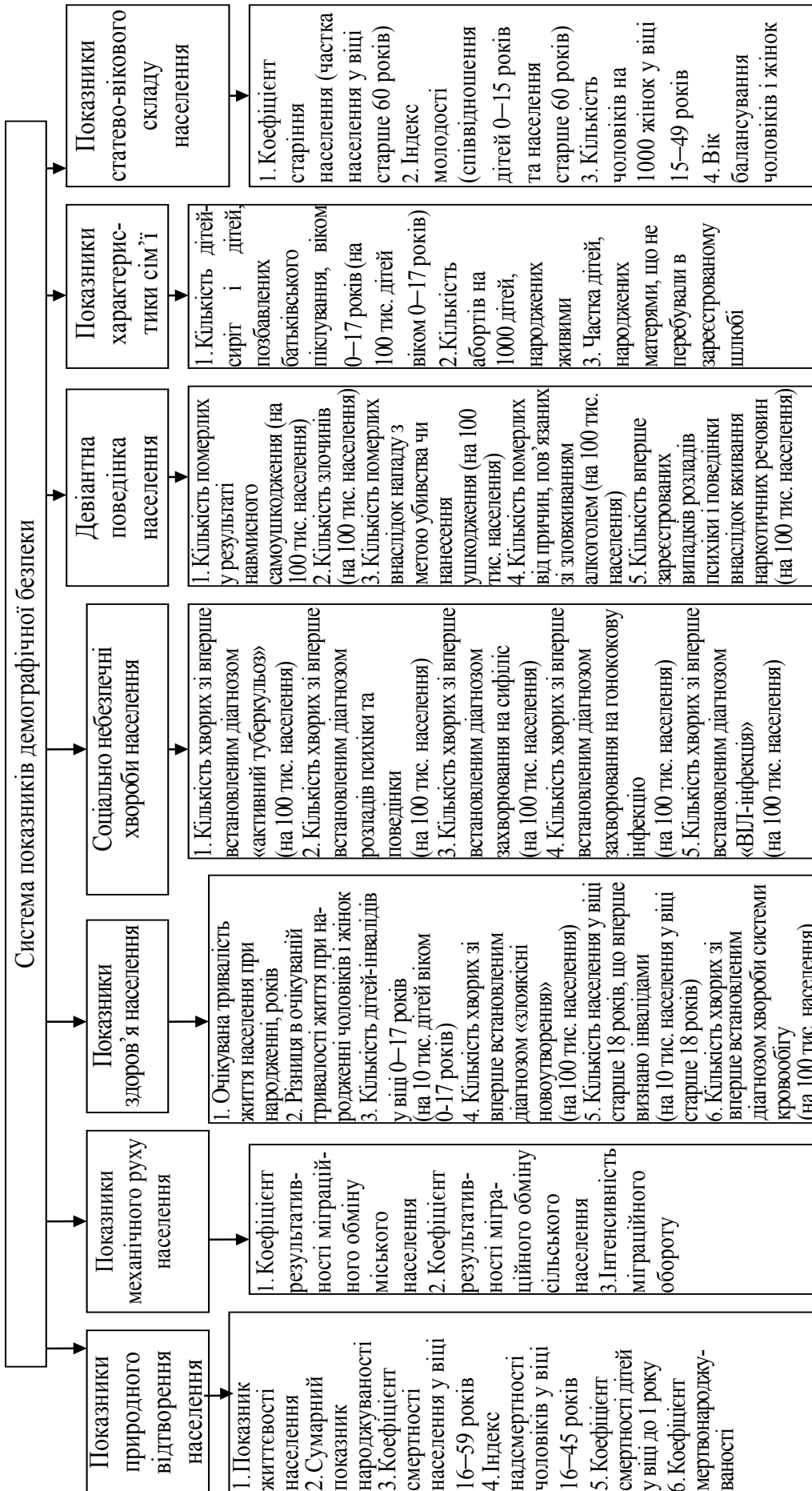


Рис.1. Система показників оцінювання демографічної безпеки України

Джерело: авторська розробка

вибулих і у зв'язку з відмінністю в міграційних процесах за територіями розраховувати цей показник і для сільського, і для міського населення. Необхідно врахувати також показник інтенсивності міграційного обороту, що показує рухливість населення і визначається як сума мігрантів та емігрантів у розрахунку на 1000 осіб постійного населення. Цей показник характеризує чисельність населення, яка протягом року змінила місце проживання.

У дослідженні демографічної безпеки поряд з її кількісними параметрами має важливе значення і якісна характеристика, така як здоров'я населення, яке останнім часом на фоні зменшення його чисельності набуває все більшої актуальності. Здоров'я населення – найповніший індикатор рівня життя населення і соціально-економічного становища країни або регіону. Від якості здоров'я залежить життєздатність у соціально-суспільному організмі і можливості його безперервного гармонійного зростання та соціально-економічного розвитку. У блок показників здоров'я населення входить шість показників.

Для оцінки здоров'я населення пропонуємо загальнозживаний показник «очікувана тривалість життя при народженні», але також варто використати показник «різниця в очікуваній тривалості життя чоловіків і жінок», оскільки він характеризує значні гендерні відмінності у тривалості життя в Україні.

Втрату здоров'я характеризує захворюваність населення на злоякісні утворення, оскільки рівень смертності в Україні від цієї хвороби становить 60–70%.

Окремим аспектом втрати здоров'я є зростання інвалідності населення. Протягом останнього десятиліття в Україні спостерігається позитивна динаміка змін показників первинної інвалідності населення, проте загальна чисельність інвалідів за останні 20 років подвоїлася. Для оцінки рівня здоров'я населення, можливості вести здорове життя пропонується показник чисельності населення у віці старше 18 років, що вперше визнано інвалідами, оскільки, на нашу думку, саме цей показник дасть змогу оцінити рівень здоров'я населення, на відміну від загальної захворюваності.

Для характеристики якості здоров'я дітей С.В. Соболева пропонує в показники демографічної безпеки включити частку дітей 1–2 груп здоров'я віком 0–15 років. У проекті закону «Про демографічну безпеку в Україні» [7] також запропоновано включити показники «частки дітей-інвалідів та дітей з психічними

вадами розвитку». Звичайно, якісна характеристика молодого покоління має досить важливе значення, але застосування цього показника має виходити з наявної статистичної інформації та її доступності. Тому, на нашу думку, для цього доречним буде використання показника кількості дітей-інвалідів віком 0–17 років у загальній чисельності дітей, який дасть змогу дослідити здоров'я молодого покоління та майбутній людський потенціал країни.

Окремою групою індикаторів, які характеризують якість населення, виділено соціально-небезпечні захворювання населення – це захворювання людини, виникнення і розповсюдження яких пов'язане переважно з несприятливими соціально-економічними умовами, що приносять шкоду суспільству і потребують соціального захисту населення.

Для характеристики поширення соціально небезпечних хвороб пропонується визначити такі показники, як туберкульоз, СНІД, венеричні захворювання, розлади психіки та поведінки. При цьому потрібно використовувати показники вперше зареєстрованих випадків захворювань, які покажуть рівень їх виникнення.

Погоджуємося з думкою Л.П. Шахотько, С.В. Соболевої та М.Р. Єфимової [7; 5; 2], що в показники демографічної безпеки варто включити показники захворювання венеричними хворобами (сифіліс, гонорея), що їх іноді називають «хворобами поведінки», бо їх поширенню сприяють моральна розбещеність, випадкові статеві зв'язки. Саме неправильна поведінка певної частини людей – причина розповсюдження венеричних хвороб у наш час.

Включення захворювань на туберкульоз у систему показників демографічної безпеки пов'язано зі значним поширенням цього захворювання, яке має характер епідемії. При цьому туберкульоз не є тільки медичною проблемою – це проблема соціальна, яка віддзеркалює соціально-економічний стан країни, культурно-освітній рівень та благополуччя населення, ступінь розвитку охорони здоров'я, у тому числі і фтизіатричної служби. Основними чинниками неблагополуччя з туберкульозу в Україні є соціально-економічна криза в країні, що не дає змоги повноцінно фінансувати охорону здоров'я; зниження життєвого рівня населення, зубожіння, погіршення харчування з різким зменшенням кількості спожитих повноцінних білкових продуктів, що додатково пригнічує імунологічну

резистентність, збільшення чисельності осіб з асоціальною поведінкою (алкоголіків, наркоманів, безпритульних, жебраків), значне підвищення інтенсивної міграції великих груп населення, які практично випадають із поля зору лікувально-профілактичних закладів і, зокрема, не охоплені протитуберкульозними заходами, згортання протитуберкульозних закладів внаслідок недостатнього їх фінансування.

СНІД – особливо небезпечна інфекційна хвороба, яка через відсутність специфічних методів профілактики та ефективних методів лікування призводить до смерті. Економічний збиток від епідемії зумовлюється насамперед збільшенням кількості непрацездатного населення. Вивчення причин, що зумовили швидкий розвиток епідемії ВІЛ/СНІД на теренах України, дало змогу дій висновку, що важливу роль у цьому процесі відіграють соціально-економічні передумови, які сприяють негативним проявам у суспільстві, передусім росту наркоманії, комерційного сексу, хвороб, що передаються статевим шляхом.

Блок індикаторів девіантної поведінки населення включено до демографічної безпеки через руйнівний вплив девіантних явищ на суспільство. Девіантна поведінка, що розуміється як порушення соціальних норм, набула останніми роками масового характеру і поставила цю проблему в центр уваги дослідників. Посилення соціальної нестабільності та напруженості у суспільстві зумовлює розповсюдження таких негативних явищ, як злочинність, самогубства, а також залежність від психоактивних речовин (алкоголізм, наркоманія).

Девіантна поведінка населення показує невідповідність соціальним нормам та ступінь духовно-культурної деградації населення, що зумовлює погіршення якісних і кількісних показників населення, створюючи реальну загрозу демографічній безпеці.

Важливою проблемою останніх років є алкоголізм, і для його характеристики науковцями пропонується показник вживання алкоголю на душу населення [7; 5; 2], який, за даними ВООЗ, становить в Україні 8 літрів на душу населення. Але ми вважаємо, що більш інформативним і доречним є показник «кількість померлих від хвороб, безпосередньо пов'язаних зі зловживанням алкоголем», оскільки цей показник дасть змогу оцінити ризик померти внаслідок вживання алкоголю. До причин смертності науковці, що досліджували цю проблему, відносили чотири причини

смертності, такі як випадкові отруєння алкоголем, алкогольна хвороба печінки, хронічний алкоголізм, алкогольні психози [8, с. 131; 9, с. 151]. Зі зміною статистичної звітності смертності населення починаючи з 2008 р. до причин смертей, пов'язаних з алкоголем, віднесено розлади психіки та поведінки внаслідок вживання алкоголю, дегенерацію нервової системи, спричинену вживанням алкоголю, алкогольну кардіоміопатію, алкогольну поліневропатію, алкогольну хворобу печінки, хронічний алкогольний панкреатит.

Поширення девіантної поведінки, соціальних хвороб та соціального сирітства впливає на зростання рівня злочинності. Особливо важливою є смертність населення у результаті вбивств чи ушкоджень, що характеризує особливу жорстокість злочинності. Важливим аспектом людського розвитку та людської безпеки є захист від фізичного насильства; злочинність, зокрема, посягає на життя, здоров'я, основні права та гідність особи.

Нездатність адаптуватися до умов життя чи невміння вирішити проблеми спричиняє зростання самогубств, які характеризують, з одного боку, загострення протиріч у суспільстві, а з іншого – зниження психічного здоров'я населення та невміння адаптуватися. Самогубства є індикатором загострення соціальних протиріч та зниження цінності людського життя.

Окремим блоком показників є статеві-віковий склад населення, а саме статеві-вікова структура, яка виражається показником старіння населення (частка населення старше 60 років), індекс молодості або заміщення поколінь, який показує, скільки дітей у віці 0–15 років припадає на населення у віці старше 60 років. Ці показники доповнюють один одного: старіння показує частку населення старше 60 років, а індекс молодості – можливість заміщення поколінь. Статеві-віковими характеристиками є вік балансування – це вік, у якому чисельність чоловіків і жінок урівноважується, а також чисельність чоловіків на 1000 жінок у віці 15–49 років, тобто в репродуктивному віці для жінок. Ці показники призначено для оцінки передумови утворення сім'ї.

Для оцінки демографічної безпеки окремим блоком виділено показники характеристики сім'ї. Занепад інституту сім'ї та шлюбу проявляється у порушенні сімейних відносин; його крайніми проявами є позашлюбна народжуваність, покинуті діти та аборти. Переривання небажаної вагітності є однією з основних соціальних проблем. Небажання мати

дитину чи позбавитися від неї за допомогою абортів є не лише соціально-економічною проблемою, але й проблемою моралі.

Соціальне сирітство тісно пов'язане із занепадом інституту сім'ї та небажанням чи нездатністю виконувати свої батьківські обов'язки. Крім того, соціальні сироти переважно є соціально виключеними особами. Наявність дітей-сиріт і дітей, які залишилися без піклування батьків, свідчить про стан моральних засад та цінність сім'ї. Зростання чисельності покинутих дітей є барометром занепаду суспільства та являє собою загрозу демографічній безпеці.

Позашлюбна народжуваність, що є поширеною в країнах Європи і вважається нормальною зміною інституту сім'ї під впливом демографічного переходу в умовах індустріалізації, є, на нашу думку, проявом занепаду сім'ї, знецінення ролі материнства, а особливо батьківства, тому надмірне зростання позашлюбної народжуваності є загрозою демографічній безпеці.

Для оцінки характеристика сім'ї не використано традиційні показники розлучуваності, шлюбності та несталості шлюбів, які пропонуються окремими науковцями. Це пов'язано з низькою інформативністю цих показників через поширення громадянських шлюбів та зміни у статистичному обліку розлучень.

Кожен зі складників відтворення населення має життєво важливе значення, і порушення нормального функціонування будь-якого з них (депопуляція, зниження народжуваності, зростання смертності та зниження очікуваної тривалості життя, зростання захворювання та міграції) може привести до порушення рівня демографічної безпеки.

Коли демографічні процеси перебувають у межах нормального стану, то спостерігається демографічна безпека. В іншому разі виникає порушення демографічного розвитку і демографічна небезпека, можливі демографічні ризики. Високий рівень демографічних загроз та їхня тривала дія сприяє виникненню демографічних втрат. Тому запропонована система дасть можливість згрупувати і проаналізувати загрози демографічній безпеці та виявити найбільші з них.

Висновки з цього дослідження. Демографічна безпека означає гарантію виживання населення в сучасних умовах. Досягнення у перспективі відтворення населення усе вищої якості має стати стратегічним завданням країни і головним суспільним пріоритетом. Запропонована система показників демографічної безпеки відображає основні проблеми її формування і призначена для прийняття управлінських рішень щодо запобігання кризовим явищам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. Шахотько Л.П. Демографическая безопасность: сущность, задачи, система показателей и механизм реализации / Л.П. Шахотько, Н.Н. Привалова // Вопросы статистики. – 2001. – № 7. – С. 16–21.
3. Дударев В.Б. Статистическое исследование демографической безопасности России: автореф. дис. на стиск. учен. степ. канд. эконом. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / В.Б. Дударев. – Москва – 2008 – 16 с.
4. Смелов П.А. Методология экономико-статистического исследования демографической безопасности и здоровья общества. Коллективная монография / П.А. Смелов, М.В. Карманов, В.Б. Дударев, А.М. Зареченский. – М.: МЭСИ, 009. –160 с.
5. Соболева С.В. Демографическая безопасность России и ее регионов: факторы, проблемы, индикаторы / С.В. Соболева, О.В. Чудаева // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3. – С.147–167.
6. Практическая демография / Под редакцией Л.Л. Рыбаковского. – М.: ЦСП, 2005. – 280 с.
7. Проект закону України «Про демографічну безпеку в Україні» від 16.10.2001 р. № 8177. Вноситься народним депутатом України Деркачем А.Л. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/J8177001.html.
8. Левчук Н.М. Асоціальні явища в Україні у демографічному вимірі: монографія/ Н.М. Левчук; відп. редак. д.е.н., проф. В.С. Стешенко. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2011. – 492 с.
9. Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 468 с.
10. Ефимова М.Р. Социальная статистика: Учебн. Пособие / С.Г. Бычкова; под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.

11. Проект закону України «Про демографічну безпеку України» від 15.10.2003 р. № 4269 Вноситься народними депутатами України О. Волковим і О. Біловолом [Електронний ресурс] Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JD3AL00A.html.

12. Экономическая безопасность России. Общий курс. / Под ред. Сенчагова В.К., 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.226.322 (477+100)

Сучасні особливості адміністрування податку на додану вартість в Україні та світі

Безкровний О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто місце і роль податку на додану вартість у системі податків на споживання. Узагальнено систему показників оцінки впливу практики адміністрування податку на додану вартість на рівень наповнення бюджетів відповідних рівнів. Систематизовано зарубіжний досвід розвитку механізмів оподаткування доданої вартості крізь призму втілення фіскальної та регулюючої функцій податку на додану вартість. Акцентовано увагу на перевагах та недоліках непрямого оподаткування.

Ключові слова: додана вартість, податок на додану вартість, адміністрування податку на додану вартість, бюджетоутворюючий податок, оподаткування доданої вартості в зарубіжних країнах.

Безкровний А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ И МИРЕ

В статье рассмотрены место и роль налога на добавленную стоимость в системе налогов на потребление. Обобщена система показателей оценки влияния действующей практики администрирования налога на добавленную стоимость на уровень наполнения бюджетов соответствующих уровней. Систематизирован зарубежный опыт развития механизмов налогообложения добавленной стоимости сквозь призму реализации фискальной и регулирующей функций налога на добавленную стоимость. Акцентируется внимание на преимуществах и недостатках косвенного налогообложения.

Ключевые слова: добавленная стоимость, налог на добавленную стоимость, администрирование налога на добавленную стоимость, бюджетобразующий налог, налогообложение добавленной стоимости в зарубежных странах.

Bezkrivnyi O.V. MODERN FEATURES ADMINISTERING TAX ON VALUE ADDED IN UKRAINE AND ABROAD

In the scientific article the place and role of the tax on value added system tax on consumption. Generalized system of indicators to measure the impact of the current practice of administering tax on value added rate to fill the budget accordingly. Systematized foreign experience of value added tax arrangements in the light of implementation of fiscal and regulatory functions of value added tax. The attention on the advantages and disadvantages of indirect taxation.

Key words: value added tax, tax on value added, administration of value added tax, budget-tax, value added tax in foreign countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податок на додану вартість в Україні є найефективнішим інструментом у механізмі формування доходів державного бюджету. Це підтверджується тим, що він є податком на споживання і кінцевий споживач є його платником. ПДВ є найголовнішим податком тіньового сектору економіки у зв'язку з недосконалістю нормативно-правових актів. Зокрема, це проявляється в ухиленні від сплати ПДВ, незаконному відшкодуванні його масштабних сум із державного бюджету, значній кількості зловживань платників податків під час користування пільгами і формування податкового кредиту, що є досить обтяжливим для

бюджету. З урахуванням зазначеного адміністрування та реформування є головною метою діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, що здійснюють організацію, облік і контроль сплати цього податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реалізації управлінських технологій у сучасній вітчизняній практиці справляння податку на додану вартість присвячені дослідження значного кола науковців, таких як О. Довгань, Ю. Іванов, Т. Калінеску, М. Кондратенко, І. Луценко, В. Хомутенко та інші. Не ставлячи під сумнів ефективність наукових пошуків згаданих вчених, зауважимо, що

потребують подальшого дослідження проблемні питання обґрунтування ефективних механізмів оподаткування доданої вартості на основі узагальнення позитивного зарубіжного досвіду в цій сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є критичний аналіз та узагальнення наявних підходів до адміністрування податку на додану вартість; виділення переваг та недоліків оподаткування доданої вартості крізь призму виділення позитивних характеристик управлінської діяльності щодо непрямих податків у зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість (далі – ПДВ) – це непрямий податок, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів і сплачується споживачем до державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів. Сьогодні загальноновизнаним є факт наявності значної кількості наукових підходів до трактування економічної сутності фінансового потенціалу ПДВ.

Серед усіх податків ПДВ є лідером за кількістю змін, що вносяться до законодавчих актів, які визначають порядок його застосування. Тому актуальною є позиція М. Кондратенка щодо необхідності проведення заходів планування та прогнозування надходжень від цього податку до бюджету [4]. Податкове планування являє собою процес розроблення податкового плану, а податкове прогнозування загалом необхідне для збалансованого розвитку економіки. Обґрунтована система податкового планування підприємства здатна значно мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності.

Державні фіскальні органи, що реалізують державну політику у сфері оподаткування, володіють сукупністю методичних підходів до прогнозування надходжень податку на додану вартість, згідно з якою розраховуються прогнозні надходження ПДВ під час формування проекту державного бюджету. У процесі надлишкової сплати ПДВ застосовується такий інструмент, як бюджетне відшкодування. Бюджетне відшкодування – відшкодування від'ємного значення ПДВ на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування ПДВ за результатами перевірки платника.

Платник ПДВ, як зауважує Ю. Іванов, на власний розсуд обирає один із двох способів отримання відшкодування: або зарахування у зменшення податкових зобов'язань подальших періодів, або повернення. Платник зазна-

чає про своє рішення в декларації, а обравши повернення на рахунок, додає до декларації заяву про повернення суми бюджетного відшкодування [1].

Практика функціонування ПДВ, на думку Т. Калінеску, свідчить, що його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва проявляється у двох напрямках. Згідно з першим – через формування цін на продукцію (товари), роботи і послуги, що обкладаються ПДВ, який включається в їхню ціну. Переваги другого напрямку впливу ПДВ, пов'язаного з іммобілізацією грошових коштів на сплату цього податку, заслуговують на увагу з огляду на такі обставини:

– по-перше, платниками ПДВ є велика кількість суб'єктів підприємницької діяльності, у яких виникає іммобілізація грошових коштів на сплату ПДВ;

– по-друге, така іммобілізація негативно впливає на фінансові результати;

– по-третє, вивчення причин, термінів іммобілізації грошових коштів на сплату ПДВ дасть можливість вживати заходів, спрямованих на запобігання такій іммобілізації, скорочення її обсягів і термінів, що позитивно впливатиме на діяльність суб'єктів підприємництва [3].

Для поліпшення управління сплатою ПДВ, зменшення податкової заборгованості, а також іммобілізації грошових коштів суб'єктів підприємництва на його сплату необхідно вдосконалювати податкове планування на макрорівні. Воно може здійснюватися шляхом складання бюджету з ПДВ, який має містити такі показники, як:

1) сплачений ПДВ у ціні придбаних товарно-матеріальних цінностей і послуг (прихований вхідний ПДВ);

2) абсолютна сума ПДВ (податкових зобов'язань) з урахуванням надходження коштів від покупців на банківський рахунок або відвантаження продукції, товарів, надання послуг;

3) сума сплати ПДВ з урахуванням терміну складання податкової декларації, виникнення податкових зобов'язань, податкового періоду, дати перерахування податку в бюджет;

4) обсяг формування і погашення податкового кредиту, виникнення від'ємного значення податкового кредиту та його врахування під час сплати ПДВ в бюджет;

5) джерела повернення вхідного ПДВ за рахунок надходження виручки від реалізації продукції, скорочення дебіторської заборгованості покупців за продукцію [1].

Податок на додану вартість є найбільш бюджетоутворюючим податком у нашій кра-

їни. Зокрема, кожного року його обсяги перевищували доходи податку на прибуток підприємств, це свідчить про те, що більша частина податкового тягаря падає на плечі звичайних громадян, а не підприємств.

В Україні податок на додану вартість був введений в дію 1.01.1992 р. Законом «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991 р. Закон діяв лише до червня 1993 р. і був замінений декретом КМУ «Про податок на додану вартість» від 26.12.1992 р. Згодом, 03.04.1997 р., було прийнято Закон України «Про податок на додану вартість», який набув чинності 01.07.1997 р. У наш час цей закон втратив чинність на підставі нового Податкового Кодексу України, введеного в дію з початку 2011 р. [5].

Аналіз вітчизняної податкової системи доцільно здійснювати у контексті порівняння її з розвиненими та більш усталеними податковими системами зарубіжних країн.

У Франції, за твердженням В. Хомутенко, ПДВ належить до непрямих податків і становить у цій групі 50%. Об'єктом оподаткування є ціна виробу. У Франції діє дві ставки ПДВ: основна – 18,6% та підвищена – 22%. Остання встановлюється здебільшого на алкоголь, автомобілі, тютюнові вироби, предмети розкоші. І навпаки, більшість продовольчих товарів, продукція сільськогосподарського виробництва, книжки, медикаменти, деякі послуги (туристичні, готельні) оподатковуються за зниженою ставкою [6].

У Німеччині найбільш розповсюдженою назвою ПДВ є податок з обороту або податок із продажу. Питома вага його в дохідній частині бюджету становить 28%. Суб'єктами оподаткування є як юридичні, так і фізичні особи, які займаються будь-якою діяльністю з метою одержання прибутку. Об'єкт оподаткування – оборот із реалізації товарів, надання послуг, виконання робіт. Для більшості товарів застосовується ставка 15%. На продовольчі товари та книжково-журнальну продукцію – 14%.

Основною причиною введення ПДВ в Іспанії був вступ до Європейського союзу у 1986 р. Платниками податку є всі підприємницькі структури, а також професійна діяльність фізичних осіб. Ним оподатковується тільки внутрішній оборот, на експортні операції він не розповсюджується [4].

На відміну від інших держав Європейського союзу, в Австрії, як зазначає Л. Карпов, ПДВ має певні особливості. Ним оподатковується реалізація товарів та послуг, власне споживання, безкоштовна передача виробів,

а також імпорт. В Австрії існує 3 ставки ПДВ. Основна (стандартна) для більшості підприємств становить 20%. Під час здачі майна або нерухомості в оренду застосовується ставка 10%. Під час продажу транспортних засобів – підвищена ставка. Фінансові операції, експортні угоди, угоди з продажу землі тощо взагалі звільняються від ПДВ [6].

Скандинавські країни характеризуються специфічними підходами до справляння ПДВ. Так, у Данії ставка ПДВ становить 25%. Декларація про сплату ПДВ подається щоквартально в податковий орган із відповідними документами не пізніше як за 10 діб до закінчення звітного періоду.

У Швеції платники ПДВ, які мають обороти, більші за визначену суму, повинні бути зареєстровані у місцевих податкових органах як платники ПДВ (якщо оборот менший за визначену суму, то реєстрація необов'язкова). Звичайна ставка оподаткування становить 25%. На деякі товари та послуги (наприклад, туризм) діє знижена ставка – 12%, на періодичні видання – 6%.

Основна ставка ПДВ у Фінляндії становить 22%. На деякі товари існують знижені ставки податку (на товари, які мають соціальне значення).

Ставка ПДВ у Норвегії становить 23% з обороту товарів та послуг, який підлягає оподаткуванню, причому до нього також належить експорт товарів. Від сплати ПДВ звільняється діяльність у галузі фінансів, освіта, страхові, медичні, деякі професійні послуги, а також певні операції з експорту товарів. Деякі види діяльності замість ПДВ оподатковуються іншим податком [1].

Водночас підтримуємо позицію В. Демидовича про те, що прикладом невикористання у власній податковій системі податку на додану вартість є Сполучені Штати Америки. Там використовується так званий податок із продажу або податок зі споживання, який сплачується не у федеральний бюджет, а у бюджети штатів [3].

Загалом зауважимо, що кожна країна через ті чи інші обставини (географічне розташування, рівень розвитку, традиції, менталітет) обирає власний шлях розбудови податкової системи, що максимально відповідає її особливостям.

Узагальнюючи вітчизняну практику справляння податку на додану вартість, варто вказати на його високу фіскальну ефективність. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, але й роботи і послуги, сприяє

Таблиця 1

Переваги та недоліки оподаткування податком на додану вартість

Переваги	Недоліки
стимулює експорт, оскільки є внутрішнім податком і обороти з експорту оподатковуються за нульовою ставкою	має складний механізм нарахування і сплати (наявність часового розриву, оскільки сплаті до бюджету підлягає різниця між сплатою податку в ціні придбаних матеріальних ресурсів і відшкодуванням цієї суми після реалізації виробленої продукції)
забезпечує стабільність податкових надходжень до бюджету	справляє регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення (об'єктом оподаткування є не дохід чи прибуток, а розмір витрат для кожного конкретного споживача товару, робіт чи послуг, тому цей податок у соціальному розумінні вважається несправедливим)
досить зручний у визначенні податкових зобов'язань	негативно впливає на високотехнічні і наукоємні виробництва
стимулює розвиток виробництва, стримує інфляцію у разі застосування високих ставок	існує можливість ухилення в умовах недосконалого бухгалтерського обліку

вагомому зростанню доходів держави від цього податку. Вилучення податку на всіх етапах руху товарів сприяє рівномірному розподілу податкового тягаря між усіма суб'єктами підприємницької діяльності. Універсальні, тобто єдині ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни.

Також до переваг податку на додану вартість можна віднести і його роль «вбудованого стабілізатора» економічного циклу. Багатовіковий досвід ефективного функціонування податкових систем розвинутих країн привів до розуміння, що сучасна бюджетна система має властивість пом'якшувати циклічні коливання економіки, навіть якщо не проводяться ніякі дискреційні заходи. Це так звана автоматична або вбудована стабільність бюджетної системи. Водночас поділяємо погляд О. Довгань про те, що цей податок має і багато недоліків (табл. 1) [2].

Зміни в системі оподаткування України, які відбуваються щодо ПДВ, не завжди економічно обґрунтовані. Як правило, вони запроваджуються без відповідного прогнозування їхнього впливу на макро- і мікроекономічні показники, а головне – такі зміни відбуваються некомплексно, безсистемно, без урахування інших фінансових нововведень. З економічного погляду ПДВ є досить складним податком через те, що чинним податковим законодавством України передбачено дуже великий перелік об'єктів оподаткування. Тобто ПДВ

охоплює широку базу оподаткування, поширюється на предмети широкого вжитку, що є джерелом наповнення бюджету. При цьому базою оподаткування є вартість усіх стадій руху товарів, робіт, послуг. А це означає, що податковий тягар не залежить від кількості стадій створення вартості продукції.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи здійснені дослідження, зауважимо, що оподаткуванням та сплатою податку охоплена велика кількість суб'єктів господарювання. Соціальна несправедливість справляння ПДВ полягає в тому, що основний тягар сплати цього податку несе кінцевий споживач, тобто основна маса населення, яка споживає товари першої необхідності. Чим нижчі доходи споживачів, тим більші витрати на сплату ПДВ, що вказує на регресивність цього податку щодо доходів громадян, рівень яких у більшості українців залишається недостатньо високим.

У розвинених країнах світу, на відміну від України, з суб'єктів господарювання не стягуються паралельно ПДВ та будь-який інший податок (з прибутку, з обороту, з доходу). Тому й у нашій державі необхідно визначитися, від якого податку варто відмовитися. Також податок характеризується складністю в адмініструванні та проблемами з його відшкодуванням, а також ухиленням від його сплати, яке тісно пов'язане з високим рівнем тіньової економіки. Тому фактична податкова база сплати ПДВ як із вироблених в Україні товарів, так і з імпорту є суттєво нижчою за потенційну.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адміністрування податків : навч. посіб. для самостійної підготовки магістрів / Ю.Б. Іванов, Л.М. Карпов, К.В. Петросянц. За заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 276 с.
2. Довгань О.В. Переваги та недоліки податку на додану вартість / О.В. Довгань // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 3. – С. 72–73.
3. Калінеску Т.В. Адміністрування податків : навч. посіб. / Калінеску Т.В., Корецька-Гармаш В.О., Демидович В.В. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 290 с.
4. Кондратенко М.Б. Система показників ефективності адміністрування ПДВ та їх оцінка в Україні / М.Б. Кондратенко // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : наук. зб. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О.О. Бєляєв. – 2011. – Вип. 25. – С. 379–389.
5. Податковий кодекс України [від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI] зі змінами і доповненнями у редакції від 21.12.2016 р. // zakon.rada.gov.ua.
6. Хомутенко В.П. Адміністрування податків, зборів, платежів : навч. посіб. / [В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко]; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса: «Атлант», 2015. – 314 с.

УДК 336.6

Вплив реформи децентралізації на фінансову спроможність місцевих бюджетів

Гнидюк І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Дідківська Д.І.

студентка обліково-фінансового факультету
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена аналізу фінансової спроможності місцевих бюджетів в умовах адміністративно-територіальної реформи. Розкриваються основні форми адміністративної децентралізації. Проаналізовані результати децентралізації за 3 роки у контексті дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів. Досліджена структура об'єднаних територіальних громад у країні.

Ключові слова: децентралізація, адміністративна реформа, об'єднана територіальна громада, місцеве самоврядування, органи місцевого самоврядування.

Гнидюк И.В., Дидковская Д.И. ВЛИЯНИЕ РЕФОРМЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ СПОСОБНОСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Статья посвящена анализу финансовой способности местных бюджетов в условиях административно-территориальной реформы. Раскрываются основные формы административной децентрализации. Проанализированы результаты децентрализации за 3 года в контексте доходной и расходной частей местных бюджетов. Исследована структура объединенных территориальных общин в стране.

Ключевые слова: децентрализация, административная реформа, объединенная территориальная община, местное самоуправление, органы местного самоуправления.

Hnydiuk I.V., Didkivska D.I. THE IMPACT OF DECENTRALIZATION REFORM ON THE FINANCIAL VIABILITY OF LOCAL BUDGETS

The article is devoted to analysis of financial ability of local budgets in the conditions of administrative-territorial reform. The study describes the main forms of administrative decentralization. We analyzed the results of decentralization for 3 years in the context of revenue and expenditure of local budgets. To study the structure of the consolidated territorial communities in the country.

Key words: decentralization, administrative reform, the United territorial community, local government, local governments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні економічна та політична ситуація в Україні є нестабільною. Однією із причин цього є неефективність чинної адміністративної системи державного управління та адміністративно-територіального устрою. Країна потребує суттєвих реформ, які повинні бути спрямовані на створення відкритої політичної системи, а також розвиток громадянського суспільства і зростання рівня благополуччя кожного громадянина.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою децентралізації державної влади й органів місцевого самоврядування в Україні займалися відомі вчені-юристи, такі як А. Ткачук, К. Линьов, В. Ковальова, Л. Белей та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз децентралізації державного управління, яка полягає у перерозподілі функцій і повноважень між органами державної влади й органами місцевого самоврядування у процесі адміністративної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про реформи говорять постійно: їх критикують, аналізують, розбирають на цеглинки, а отже – намагаються все ж таки їх зрозуміти. Будь-яка зміна ладу має супроводжуватися низкою законодавчих важелів, які скеровують напрям упровадження цих реформ.

Особливістю проведення децентралізаційної реформи в Україні є те, що фактично

одночасно з нею відбувається реформа адміністративно-територіального устрою. Проте цей факт активно замовчується, оскільки для проведення цієї реформи необхідно залучати відповідних науковців, які займаються цією проблематикою, та розширювати коло експертів.

Реформа децентралізації залишається пріоритетною і в 2017 році. Основне завдання цього року – секторальне просування реформи в освіті, медицині, системі надання адмінпослуг, земельних відносинах, дорожній інфраструктурі, сфері планування територій.

Поняття «децентралізація влади в системі державного управління» відображає цілеспрямований процес, орієнтований на покращення державного управління, передбачає переміщення від вищих до нижчих рівнів органів державної влади й місцевого самоврядування [2, с. 452].

Проте варто зазначити, що надмірна децентралізація може підмінити розумну самостійність регіонів на прояви сепаратизму навіть в унітарних державах. А це загалом вже суперечить економічним інтересам країни. Важливим є розуміння того, що для територіальних громад децентралізація – це перехід до них влади, відповідальності, фінансової самостійності, але не їхня незалежність одна від одної та від загальнодержавної політики.

Створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), передача повноважень та бюджетів із центру «на місця», розвиток ініціативи територіальних громад – це «три кити» реформи децентралізації. І саме на цих трьох напрямках зосереджені сьогодні зусилля реформаторів.

Громади мають бути спроможними взяти на себе широкі повноваження у вирішенні місцевих проблем. Отримавши відповідні економічні інструменти (насамперед податки і збори), вони мають заробити для себе необхідні ресурси.

Сьогодні більшість українських сіл – дотаційні, вони не можуть заробити навіть на утримання сільради. А це позбавляє сільську владу будь-яких стимулів для розвитку.

І справді – за нинішньої системи управління обраний голова села може нічого не робити взагалі, але він і ще декілька працівників сільради будуть отримувати зарплатню з держбюджету.

Щоб стимулювати добровільне об'єднання територіальних громад, цього року держава виділила з бюджету значні кошти на їхній розвиток (рис. 1):

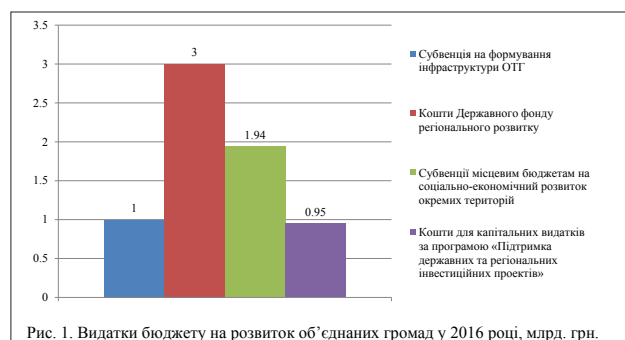


Рис. 1. Видатки бюджету на розвиток об'єднаних громад у 2016 році, млрд. грн.

Рис. 1. Видатки бюджету на розвиток об'єднаних громад у 2016 році, млрд. грн.

Як бачимо з рис. 1, найбільші видатки з бюджету – це кошти державного фонду регіонального розвитку (3 млрд. грн.), у зв'язку з тим, що ці кошти спрямовуються на ті проекти, які повернуться у вигляді податків.

Таблиця 1

Форми адміністративної децентралізації

Форми децентралізації	Деконцентрація	Форма децентралізації, за якою передаються повноваження з управління, використання коштів та реалізації соціальної політики від центральних органів до органів у районах, але з умовою, що прямий контроль за виконанням цих повноважень ведеться з центру.
	Делегування	Не передбачає відповідальності напівавтономних місцевих урядів за управління, використання коштів та реалізацію соціальної політики. Цей вид передбачає створення державно-приватних підприємств або корпорацій.
	Деволуція	Передача всіх повноважень у сфері управління, використання коштів та реалізації соціальної політики на субнаціональному рівні до регіонального або місцевого уряду, чи уряду штату.
	Відчуження	Означає перехід усіх підприємств, установ та організацій у приватну власність, причому має місце повне зняття з держави відповідальності за управління, використання фінансів та реалізацію соціальної політики.

Об'єднані громади отримують весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх уже мають міста обласного значення, зокрема зарахування 60% ПДФО на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення – УП), державні субвенції.

Сьогодні існують чотири основні форми адміністративної децентралізації (табл. 1).

Із 2015 року, коли була розпочата фінансова децентралізація, фактичні надходження власних доходів місцевих бюджетів збільшувалися щороку на понад 40%. Надходження 2015 року порівняно з попереднім зросли на 42%, а надходження 2016 року – на 49% порівняно з 2015 роком. Додаткові надходження місцеві бюджети отримали від підвищення мінімальної заробітної плати, а саме від збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб.

Бюджетна децентралізація дала можливість територіальним громадам перейти на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та отримати у розпорядження фінансові ресурси на рівні міст обласного значення. Результат – надходження власних ресурсів 159 об'єднаних територіальних громад за 2016 рік зросли у понад 3 рази порівняно з 2015 роком, а загальний обсяг доходів (із трансфертами з державного бюджету) зріс майже у 7 разів. Загалом обсяг власних ресурсів місцевих бюджетів і частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України зросли з 45,6% у 2015 році до 49,3% у 2017 році [3].

Держава збільшує підтримку місцевих бюджетів для реалізації інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку. У 2017 році у Державний фонд регіонального розвитку закладено 9 млрд. грн., що у 2,3 рази більше, ніж минулого року.

Таблиця 2

Динаміка доходів місцевих бюджетів

Рік	Сума (млрд. грн.)
2015	120,5
2016	149,1
2017	183,6

Джерело: складено на основі даних [3]

За результатами 2016 року до місцевих бюджетів надійшло 149,1 млрд. грн. (116,3% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами), що на 28,6 млрд. грн. або 25,3% більше, ніж у

2015 році [1]. Це свідчить про певні зрушення та дієвість реформи, однак це – лише початок. Водночас децентралізація влади йде на благо економічно розвинутих регіонам і громадам, натомість державним органам влади варто продумати заходи щодо підтримки менш розвинутих регіонів України.

Показник частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України є свідченням участі місцевого самоврядування у вирішенні проблем просторового розвитку держави. Нестача доходів місцевих бюджетів в умовах зростання видаткових повноважень приводила до виникнення трансфертної залежності місцевих бюджетів. Зростання частки державних трансфертів у доходах місцевих бюджетів свідчить про значну залежність місцевих бюджетів від державного та недостатність обсягу власних і закріплених доходів для виконання самоврядних і делегованих повноважень.

Про значущість реформи свідчить і активне обговорення децентралізації у громадському та експертному середовищах. За результатами опитування експертів Реанімаційного пакета реформ, яке було проведено Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва в лютому 2017 року, реформа децентралізації влади увійшла до п'яти найбільш успішних реформ в Україні [4].

Експерти Реанімаційного пакету реформ посередньо оцінили процес здійснення реформ в Україні у 2,52 бала (за 5-бальною шкалою).

Найвищим успіхом у здійсненні реформ більшість експертів вважає запровадження електронної системи публічних закупівель «ProZorro». Найбільшим провалом у сфері реформ експерти визнали судову реформу.

Для посилення ефективності роботи Реанімаційного пакету реформ експерти пропонують насамперед зосередити зусилля на роз'ясненні процесу реформ та комунікації з населенням, впливі на громадську думку через посилення PR-напрямку в діяльності РГР та його більш активному просуванні у ЗМІ.

За експертними оцінками змін, що сталися протягом 2016 року у різних сферах життя країни, істотні позитивні зрушення були відзначені лише у посиленні обороноздатності.

Завдяки проведеній фінансовій децентралізації власні надходження бюджетів об'єднаних громад зросли у понад 3 рази (на 2,3 млрд. грн.) порівняно з 2015 роком (з 1 млрд. грн. до 3,3 млрд. грн.).

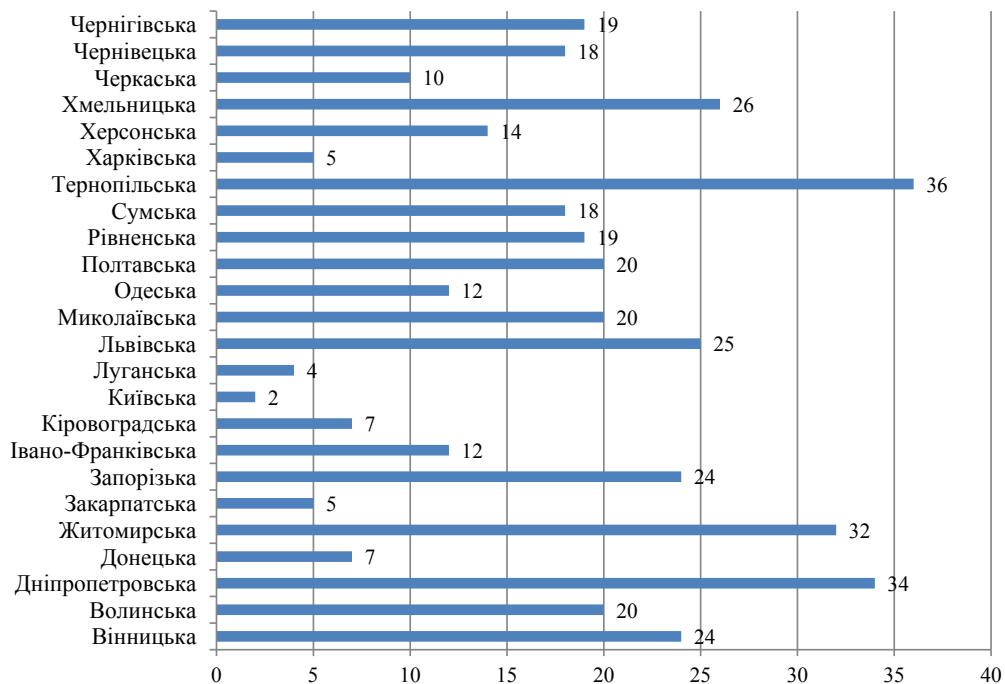


Рис. 2. Кількість об'єднаних територіальних громад станом на початок 2017 року

У 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад. У 2016 році ще 946 сільських, селищних та міських рад добровільно об'єдналися у 208 територіальних громад.

На рисунку 2 зображено кількість об'єднаних громад у різних областях України.

Всі об'єднані територіальні громади, в яких 25 жовтня 2015 року відбулися вибори, у 2016 році вийшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та отримали базову (реверсну) дотацію, освітню та медичну субвенції.

Об'єднання громад дало змогу збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території. Середній показник власних доходів об'єднаних громад із розрахунку на 1 жителя ОТГ збільшився до 2345 грн. із 700 грн. (+ 1645 грн.) [5].

Висновки з цього дослідження. Децентралізація – одна з пріоритетних реформ в Україні. Її мета – зробити сильними громади і дати змогу людям контролювати органи влади. І здавалося, що місцеві вибори мали би посилити інтерес до цих питань, адже ці вибори були останніми після президентських і парламентських і мали завершити «перезавантаження» органів влади на всіх рівнях.

Уряд має на меті створити систему, за якої наявний фінансовий ресурс має ефективно працювати на українських громадян. Тому у рамках фінансової децентралізації мають збільшуватися не тільки доходи, а й зобов'язання, за якими місцеві громади мають діяти в інтересах місцевих мешканців. Цей принцип закладено в бюджет 2017 року.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інформація щодо стану виконання місцевих бюджетів за січень-грудень 2016 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetyv-za-rik?category=bjdzhet>.
2. Мінченко Р.М. Проблеми децентралізації державної влади і їх взаємодія з місцевим самоврядуванням в Україні / Р.М. Мінченко // Держава і право. – № 39. – С. 452.
3. Бюджет 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://budget2017.info/pages/decentralization>.
4. Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dif.org.ua>.
5. Сидорчук О. Реформа децентралізації в Україні: перспективи і загрози [Електронний ресурс] / Олексій Сидорчук // Київ. – 2015. – Режим доступу : http://dif.org.ua/uploads/pdf/1453382324_3870.pdf.

УДК 336(477)

Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України

Городніченко Ю.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

Послідовний перехід нашої країни до ринкової економіки об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті усіх суб'єктів ринку. Саме наявність такої потреби та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни, дають уявлення про рівень захищеності її юридичних і фізичних осіб. Реформування усієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що відбуваються в Україні, надають особливої ваги розв'язанню проблеми страхового захисту, спонукають до пошуку дійових механізмів акумуляції ресурсів страховиків і страхувальників та їх ефективного використання для усунення негативних наслідків страхових подій.

Ключові слова: страхування, страховик, страхувальник, страховий ринок, страхова компанія, страхові активи, фінансові інструменти.

Городниченко Ю.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Последовательный переход нашей страны к рыночной экономике объективно обуславливает рост потребности в страховой защите всех субъектов рынка. Именно наличие такой потребности и реальная возможность ее удовлетворения характеризуют степень развития экономики той или иной страны, дают представление об уровне защищенности ее юридических и физических лиц. Реформирование всей системы экономических отношений, социальные преобразования и трансформационные сдвиги, происходящие в Украине, делают особенно важным решение проблемы страховой защиты, побуждают к поиску действенных механизмов аккумуляции ресурсов страховщиков и страхователей и их эффективного использования для устранения негативных последствий страховых событий.

Ключевые слова: страхование, страховщик, страхователь, страховой рынок, страховая компания, страховые активы, финансовые инструменты.

Horodnychenko Y.V. TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET INSURANCE OF UKRAINE

Consecutive our transition to a market economy leads to a growing need for insurance protection of all market players. The presence of such needs and meet the real possibility of characterizing the degree of economic development of a country, give an idea of the level of protection of businesses and individuals. The reform of the entire system of economic relations, social transformation and transformational changes taking place in Ukraine, give special weight to solving the problem of insurance coverage, the urge to find effective mechanisms of accumulation of resources of insurers and policyholders and their effective use to eliminate the negative consequences of insured events.

Key words: insurance, insurer, insured, insurance market, insurance company, insurance assets, financial instruments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досконала система страхового захисту є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності народногосподарського відтворювального процесу, досягненням соціальної злагоди, гарантом високого рівня життя населення. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливі без ефективного функціонування ринку страхових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам формування та розвитку страхування і страхового ринку в Україні присвячено низку наукових праць В. Альошина, В. Базилевича, О. Філонюка, В. Фурмана, С. Осадця, Р. Пікус, З. Шелудько та інших вітчизняних та іноземних економістів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні стану страхового ринку в сучасних умовах, виокремленні його основних проблем та недоліків, визначенні шляхів покращення та

підвищення ефективності функціонування страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення України як самостійної, незалежної і демократичної держави не могло не обумовити створення і розвиток страхового ринку.

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили. У країнах розвиненої економіки страхова справа має найширший розмах і забезпечує підприємцям надійну охорону їхніх інтересів від несприятливих наслідків різного роду техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних факторів, стихійних та інших нещасть.

Страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги, а також здійснюється акт їх купівлі-продажу [1, с. 856].

Головними функціями страхового ринку є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства.

Необхідними атрибутами страхового ринку є його учасники та товар, який купують і продають на цьому ринку. Учасниками страхового ринку виступають продавці, покупці страхових послуг, посередники, а також їх асоціації.

Страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу.

Діяльність кожного суб'єкта ринкових відносин пов'язана з ризиком, який необхідно попереджувати, зменшувати та фінансувати, на що і спрямована діяльність ринку страхових послуг, який через страхові організації шляхом використання особливих механізмів забезпечує процес безперервного суспільного відтворення [2, с. 177].

Станом на 31 грудня 2014 р. в Україні діяли 382 страхові компанії, з яких діяльність зі страхування життя здійснювали лише 57 (14,9% від загальної чисельності) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхових компаній в Україні, 2010–2016 рр. [3; 4; 5]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість страхових компаній	456	442	414	407	382	361	310
зокрема, компанії зі страхування життя	67	64	62	62	57	49	39
Кількість укладених договорів, млн. шт.	619,1	618,0	178,2	185,3	134,7	735	635
Валові страхові премії, млн. грн.	23 082	22 693	21 508	28 662	26 767	29 735	35 170
Частка валових страхових премій у ВВП, %	2,1	1,7	1,6	2,0	1,7	1,5	
Валові страхові виплати, млн. грн.	6 105	4 864	5 151	4 652	5 065	8 102	8 839
Рівень валових страхових виплат, %	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1
Чисті страхові премії	13 328	17 970	20 277	21 551	18 593	22 355	26 463
Частка чистих страхових премій у ВВП, %	1,2	1,4	1,5	1,5	1,2	1,1	1,2
Чисті страхові виплати, млн. грн.	5 886	4 699	4 970	4 567	4 893	7 602	8 561
Рівень чистих страхових виплат, %	44,2	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	32,3
Сформовані резерви, млн. грн.	11 372	11 179	12 578	14 436	15 828	18 376	20 936
Активи страховиків, млн. грн.	45 235	48 123	56 225	66 387	70 261	60 729	56 075
Частка активів у ВВП, %	4,2	3,7	4,0	4,6	4,5		
Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування», млн. грн.	27 695	28 642	48 831	37 914	40 530	36 418	35 071
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн. грн.	14 429	14 092	14 579	15 232	15 121	14 474	12 661
Обсяг страхових платежів, сплачених перестраховикам, млн. грн.	10 745	5 906	2 523	8 745	9 704	9 911	12 668

Динаміка основних показників діяльності страхових компаній впродовж 2004–2016 рр. свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів страхового ринку України.

Ринок страхових послуг залишається одним з найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31 грудня 2015 р. становила 361, зокрема кількість страхових компаній зі страхування життя становила 49, страхових компаній, крім страхування життя, – 312 (станом на 31 грудня 2014 р. – 382 компанії, зокрема число страхових компаній зі страхування життя – 57, страхових компаній, крім страхування життя, – 325). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, за 2015 р. порівняно з 2014 р. кількість компаній зменшилася на 21, порівняно з 2013 р. вона зменшилася на 46. За 2015 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5%, що на 0,2 в. п. менше порівняно з 2014 р.; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2015 р. становила 1,1%, що на 0,1 в. п. менше порівняно з відповідним показником 2014 р. [6].

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31 березня 2017 р. становила 307, зокрема кількість страхових компаній зі страхування життя становила 39; кількість страхових компаній, крім страхування життя, становила 268 (станом на 31 березня 2016 р. – 352 компанії, зокрема кількість страхових компаній зі страхування життя – 46, страхових компаній, крім страхування життя, – 306). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, станом на 31 березня 2017 р. порівняно з аналогічною датою 2016 р. кількість компаній зменшилася на 45 [7].

Згідно з даними Нацкомфінпослуг збільшення рівня валових виплат пов'язано зі скороченням надходжень від страхових платежів за підвищення самих виплат на 8,9%. Причому найбільший рівень виплат спостерігається в медичному страхуванні, добровільному особистому страхуванні, обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами.

Згідно з даними рейтингу "Forbes" за 2015 р. перше місце належить страховій компанії «Княжа Vienna Insurance Group». Згідно з даними Агентства з розвитку інфраструк-

тури фондового ринку України 89,9% акцій страховика належать "VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe". На другому місці знаходиться компанія «Уніка», пакет акцій якої у 92,2% контролює "UNIQA International Beteiligungs-Verwaltungs GmbH" (Відень). Третє місце здобула «Українська страхова група», яка зараз належить на 92% "ТБІН Financial Services Group N.V." із Нідерландів [8].

Чотири страхові компанії не увійшли до рейтингу через високий рівень перестраховання, що може свідчити або про участь компанії у схемах, або про роботу з великими ризиками, що притаманно корпоративному сегменту, але не ритейлу. До рейтингу не потрапили «ХДІ Страхування», які віддали в перестраховання 74,85%; «Дніпроінмед», який перестраховував 100,42% від премій; «Бусин», який працює з великими ризиками, зокрема авіаційними (рівень перестраховання – 88%), а також компанія «Надійна» з показником перестраховання в понад 91,89% [8].

Також до рейтингу не увійшла страхова компанія «Лема», яка раніше була одним із найпомітніших учасників фінансового сектору. Засновник і акціонер компанії Сергій Чернишов трагічно загинув взимку 2015 р.

Серед позитивних чинників слід назвати стійке зростання обсягів статутного капіталу та активів, що є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку страхового ринку. Наявність необхідного та достатнього статутного капіталу збільшує фінансові можливості виконання страхових зобов'язань, гарантує платоспроможність та створює фінансову основу для подальшого розвитку страхової компанії.

Вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками дещо відрізняється від підходу іноземних страхових компаній. Зокрема, у світовій практиці активи інституційних інвесторів лише на 4–7% формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (близько 60%) та боргові цінні папери (близько 25%). Така ситуація зумовлюється низькою доходністю банківських депозитів у розвинутих ринкових країнах та високою доходністю інструментів фондового ринку. Водночас в Україні банківські депозити залишаються традиційно популярним напрямом здійснення інвестицій, адже порівняно з іншими інструментами фінансового ринку вони дають досить високий гарантований доход. Крім того, робота з банками щодо розміщення коштів на depo-

зитних рахунках характеризується низькими витратами. Активна робота з цінними паперами, передусім акціями, потребує наявності в штаті страхової компанії спеціалістів з управління цінними паперами. Зазначена особливість роботи з фінансовими інструментами, а також той факт, що з розвитком вітчизняної банківської системи рівень доходності банківських депозитів знижуватиметься, підвищують важливість співпраці страхових компаній з компаніями з управління активів (КУА).

Незважаючи на високі темпи зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики страхового ринку України загалом не відповідають реальним потребам економіки та тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює його істотне відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

Важливою проблемою страхових компаній залишається недостатня кількість ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів.

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляють:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення, дефіцит фінансових ресурсів;

- значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів, збитковість більшості підприємств;

- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;

- високий рівень інфляції (понад 10 відсотків), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;

- слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змогу використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів;

- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового секторів економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;

- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування.

З 2016 р. вступили в силу нові вимоги щодо запровадження страховиками вдосконалених систем фінансової звітності, підвищення вимог до платоспроможності, створення докладніших актуарних моделей тощо.

У зв'язку з цим більшість страхових організацій чекають значні зміни. Ті страховики, які бажають «вижити» у висококонкурентній боротьбі, мають віднестися до запровадження нових стандартів з повною віддачею для того, щоб перехід на нові методи був «безболісним» та проведений у найшвидший спосіб.

Водночас перехід на нові методи потребує від страховиків використання передових технологій. Так, більшість великих страховиків вже в 2015 р. активно інвестувала в покращення технологічних рішень (цифрові платформи, інтерфейсні програми, які дають можливість не тільки зміцнити свої відносини з клієнтами, але й підвищити ефективність управління backend-операціями та керування витратами) [9].

Таким чином, для підвищення ефективності функціонування страхового ринку України необхідно вжити таких заходів:

- сплата внесків до статутного капіталу страховика виключно грошима, зокрема в іноземній валюті;

- вдосконалення механізму формування страхових резервів, системи розміщення страхових резервів;

- розширення ринку перестраховування, активізації роботи з нерезидентами щодо взаємного перестраховування;

- законодавче врегулювання питань захисту заощаджень громадян за довгостроковим страхуванням життя, здоров'я та пенсійним страхуванням.

Довіра до страхування як інституту соціально-економічного захисту є однією з необхідних передумов розвитку страхового бізнесу. З метою відновлення довіри до страхової галузі необхідно:

- поступово замінити обов'язкове державне страхування безпосереднім відшкодуванням з державного бюджету за рахунок коштів, передбачених на утримання відповідних державних органів;

- впровадити нові ефективні та привабливі для населення форми фінансових послуг, зокрема такі, як надання кредитів під заставу страхових полісів;

- інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю.

Висновки з цього дослідження. Ефективне функціонування страхових компаній в Україні, їх успішний та динамічний розвиток, обсяги та напрями фінансування суб'єктів

господарювання залежатимуть від розширення переліку страхових послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення стра-

хових компаній, забезпечення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим та добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення проблем соціального страхування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рудь І. Аналіз страхового ринку України / І. Рудь // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 856–859.
2. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 173–178.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
4. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>.
5. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufu.org.ua/ua/about/activities...initiatives/5257>.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за I квартал 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/sk_I_kv_%202017.pdf.
8. Рейтинг страхових компаній – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1398567-rejting-strahovih-kompanij-2015>.
9. Insurers' tech start up investment indicates growing importance of digital technology in the industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outlaw.com/en/articles/2016/january/insurerstechstartupinvestmentindicatesgrowingimportanceofdigitaltechnologyintheindustrysaysexpert>.

УДК 336.225.676(477)

Подвійне оподаткування: його сутність та методи усунення

Городніченко Ю.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

Податки є основним джерелом накопичення державного бюджету будь-якої країни, а тому неефективне функціонування податкової системи може призвести до негативних наслідків. А погляд на перспективи сфери оподаткування в контексті входження України до Європейського співтовариства взагалі може зникнути. Тому ухилення від оподаткування є важливим питанням і потребує нагального вирішення.

Ключові слова: податок, податкова система, оподаткування, подвійне оподаткування, міжнародне оподаткування.

Городниченко Ю.В. ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ЕГО СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УСТРАНЕНИЯ

Налоги являются основным источником накопления государственного бюджета любой страны, а поэтому неэффективное функционирование налоговой системы может привести к негативным последствиям. А взгляд на перспективы сферы налогообложения в контексте вхождения Украины в Европейское сообщество вообще может исчезнуть. Поэтому уклонение от налогообложения является важным вопросом и требует неотложного решения.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налогообложение, двойное налогообложение, международное налогообложение.

Horodnychenko Y.V. DOUBLE TAXATION: ITS ESSENCE AND SOLUTION

Taxes are a major source of accumulation of state budget of any country, and therefore not effective functioning of the tax system could lead to negative consequences. A view of the prospects regarding taxation in the context of Ukraine's accession to the European Community may disappear altogether. Because tax evasion is an important issue and needs to be urgently addressed.

Key words: tax, tax system, tax, double taxation, international taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах перебудови економіки України, створення нових соціальних та економічних відносин у суспільстві, розбудови нашої держави як незалежної та самостійної важлива роль відводиться податковій системі.

Характер і цілі податкової системи визначає податкова політика, яка є цілеспрямованою діяльністю держави у сфері встановлення і стягнення податків. Вона має бути сформована таким чином, щоб, з одного боку, забезпечувати виконання базової функції податків – фіскальної, а з іншого – сприяти реалізації регулятивної функції податків з метою посилення впливу податкового механізму на процеси відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам усунення подвійного оподаткування присвятили свої наукові праці та статті на сторінках періодичних видань такі вітчизняні економісти та юристи-міжнародники, як, зокрема, С. Боровик, В. Богун,

Л. Даценко, Р. Дернберг, О. Козирін, М. Кучерявенко, О. Мещерякова, О. Погорлецький, О. Радченко, С. Сутирін, М. Ткаченко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні сутності та природи подвійного оподаткування, а також пошуку шляхів його зменшення та уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах податкова система України за своїм складом подібна до податкових систем розвинених європейських країн, проте вона не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та характеризується значним тіньовим обігом.

Поділ платників податків на резидентів та нерезидентів потребує певної системи обліку доходів та відповідної системи справляння податків. Тому в кожній країні постає питання обліку доходів громадян, отриманих як на території певної держави, так і за її межами.

Значною подією в житті українського суспільства стало набрання чинності першим в історії України кодифікованим законодавчим актом з питань оподаткування – Податковим кодексом України [1].

Законодавства країн світу мають певні особливості оподаткування доходів громадян і різняться рівнем розвитку та податковим навантаженням, що призводить до міжнародного подвійного оподаткування. Недосконалість національного податкового законодавства призводить до подвійного оподаткування в межах країни.

Сьогодні добробут країни незалежно від рівня її економічного розвитку часто залежить від кількості інвестицій, які здійснюються в її економіку. Саме тому в запобіганні подвійному оподаткуванню доходів (прибутків) і майна зацікавлені не тільки платники податку, але й самі держави. Крім того, податковий тягар на юридичних і фізичних осіб, які діють у сфері міжнародних економічних відносин, без усунення подвійного оподаткування може сягати таких розмірів, що будь-яка участь у міжнародному розподілі праці для них стане економічно невиправданою [2].

Подвійне оподаткування виникає під час обкладання одним і тим же або аналогічним податком одного об'єкта оподаткування окремого платника податків за один і той же проміжок часу.

Визначення поняття подвійного оподаткування формулюється, виходячи з норм про усунення (унікнення) подвійного оподаткування, що існують у національних законодавствах різноманітних держав, а також виходячи з практики міжнародних договорів у сфері усунення (унікнення) подвійного оподаткування.

Під подвійним оподаткуванням не завжди слід розуміти буквально використання однакових податкових важелів, адже воно можливе також за умови часткового накладання одного об'єкта на інший, причому це явище має місце як у межах національної системи податків і зборів, так і у різних податкових системах. Подвійне оподаткування виникає в рамках національної податкової системи з причин, які носять внутрішньо- та зовнішньоекономічний, а також політичний характер. Міжнародне подвійне оподаткування виникає з причин існування певних економічних передумов та суперечностей між податковими законодавствами двох або більше держав.

До таких економічних передумов відносять:

- значне поширення міжнародної економічної діяльності;
- інвестування за кордоном;
- зростання ставок податку на доходи до такого рівня, що подвійне оподаткування стає перепорою для господарського обігу.

Класифікується подвійне оподаткування за поділом на зовнішнє та внутрішнє.

Зовнішнє, тобто *міжнародне подвійне*, оподаткування є обкладанням податками однієї особи по відношенню до однієї бази в більш ніж двох державах за один і той же період. Як правило, кожна держава намагається максимально всіма можливими засобами збільшити власні податкові надходження, і, як наслідок, виникають випадки багатократного міжнародного оподаткування. Це явище негативно відображається на розвитку зовнішньоторговельних зв'язків, перешкоджає розвитку інтеграційних економічних процесів та сприяє ускладненню переміщення капіталів.

Внутрішнє подвійне оподаткування – подвійне оподаткування, коли один і той самий податок стягується на рівні різних адміністративно-територіальних одиниць однієї держави. Цей вид подвійного оподаткування виникає в рамках національної податкової системи.

Внутрішнє подвійне оподаткування можна поділити на горизонтальне і вертикальне. Під останнім розуміють сплату однакового податку на державному та місцевому рівнях. Прикладом існування такого виду оподаткування може бути Швеція, де сплачується як місцевий, так і державний податок на доходи. Ця ситуація свідомо планується державою з метою мобілізації додаткових фінансових ресурсів.

Горизонтальне подвійне оподаткування виникає з причини різниці у визначенні об'єкта оподаткування на одному адміністративному рівні. Яскравим прикладом такого виду подвійного оподаткування є США. Законодавство цієї країни по податкам на доходи суттєво відрізняється у визначенні об'єкта оподаткування в різних штатах. В одних штатах об'єктом оподаткування є доходи громадян, які вони отримали в межах цього штату. В інших – тільки ті доходи, які виникли за межами штату. А в третіх оподатковуються всі доходи осіб, що проживають або працюють в штаті, а також отримані ними як в самому штаті, так і за його межами. В Україні прикладом внутрішнього подвійного оподаткування може бути одночасне оподаткування юридичних осіб та їх акціонерів.

Виділяють такі форми подвійного оподаткування:

- подвійне економічне оподаткування;
- подвійне юридичне оподаткування.

Подвійне економічне оподаткування пов'язано зі справлянням двох і більше податків з однієї податкової бази і є ситуацією, коли з одного і того ж доходу податок сплачують декілька його послідовних одержувачів.

Під *подвійним юридичним оподаткуванням* слід розуміти ситуацію, коли один і той самий платник податків оподатковується подібними податками по відношенню до одного і того ж об'єкта оподаткування два або більше разів за один період. В цій ситуації подвійне оподаткування є збільшенням податкового тиску на платника податку. Таким чином, слід зазначити, що юридичне подвійне оподаткування обумовлено проблемами національного законодавства, а економічне – недосконалістю міжнародного права.

Подвійне оподаткування носить негативний характер, оскільки впливає на збільшення податкового навантаження на платників податків. Слід зазначити, що збільшення податкового тиску негативно впливає на економічний розвиток держави. Тому перед кожною країною постає питання усунення подвійного оподаткування.

Проблема усунення подвійного оподаткування здебільшого вирішується прийняттям міжнародних угод. Перші форми взаємодії держав у сфері фінансів були відомі ще у XVIII столітті. Угоди з питань адміністративної допомоги в оподаткуванні та обміну фіскальною інформацією були укладені між Бельгією та Францією (1843 р.) і між Бельгією і Голландією (1845 р.).

Надалі робота з усунення подвійного оподаткування набула широких масштабів під керівництвом Ліги Націй. У 1928 р. була розроблена перша модель двосторонньої конвенції про усунення подвійного оподаткування, редакція якої оновлювалася в 1943 (Мехіко) і 1946 (Лондон) рр. Коли 25 лютого 1955 р. Рада ЄЕС прийняла свою першу рекомендацію щодо усунення подвійного оподаткування, між членами спільноти вже було укладено 70 таких угод.

В умовах сучасної економіки виділяють два основні способи усунення подвійного оподаткування:

1) односторонні заходи, передбачені національним податковим законодавством, які застосовуються владою даної країни без узгодження з іншими державами;

2) багатосторонні заходи, які реалізуються за допомогою міжнародних угод та конвенцій про уникнення подвійного оподаткування.

На перший погляд, одностороннє усунення подвійного оподаткування є оптимальним, а також одним з найпростіших способів регулювання, оскільки не викликає необхідності в довготривалих переговорах між країнами, прийняття небажаних поступів ними, які обов'язково виникають під час укладення міжнародних договорів. Але, як виявляється, можуть виникнути й негативні для самих держав наслідки одностороннього усунення подвійного оподаткування. Усунення шляхом одностороннього врегулювання може призвести до невиправданих втрат бюджету, а також до різного роду махінацій з боку недобросовісних платників податку. Крім того, у цьому випадку країна постійного місцеперебування виступає донором тієї країни, де її громадянин (або підприємство) здійснюють економічну діяльність.

Водночас одностороннє уникнення подвійного оподаткування не вирішує проблему ще й тому, що перед кожною державою стоїть завдання і як забезпечити достатній рівень податкових надходжень до бюджету, і як створити оптимальні умови для економічного розвитку. Як наслідок, багато країн відмовляються від такого способу усунення подвійного оподаткування.

Найчастіше в міжнародній податковій практиці спостерігається двостороннє усунення подвійного оподаткування. Так, міжнародне юридичне подвійне оподаткування усувається виключно шляхом укладення між зацікавленими державами відповідних міжнародних податкових угод (конвенцій). Обов'язковою умовою уникнення подвійного оподаткування є міждержавні угоди, які стосуються взаємного погодження юридичної інтерпретації фіскальних порушень. Кожна держава самостійно обирає шляхи усунення подвійного оподаткування, при цьому використовуючи систему методів уникнення подвійного оподаткування [2].

Ці способи поєднуються, доповнюють один одного, але не можуть бути взаємозамінними. Прийняття саме двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування на доходи і майно є сьогодні оптимальним варіантом вирішення міжнародних податкових проблем.

Сьогодні в нашій державі існує система двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу [23]. При цьому такі договори укладаються на основі типових

моделей конвенцій чи договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Одночасно питання методів уникнення подвійного оподаткування врегульовано на рівні законодавчих актів. Так, у ст. 13 Податкового кодексу України закріплені загальні засади застосування методів уникнення міжнародного подвійного оподаткування. До прийняття вказаного акта застосування методів регулювалось ст. 18 Закону України «Про систему оподаткування» [3].

Іншим важливим аспектом аналізу методів уникнення міжнародного подвійного оподаткування є питання класифікації таких методів та закономірностей їх застосування.

В рамках національного фіскального законодавства інструментом вирішення проблеми подвійного оподаткування найчастіше є так звані податковий кредит і податкова знижка. Застосування податкового кредиту зумовлює ситуацію, за якої податки, сплачені іноземними державами, прирівнюються до податків своєї держави. Наприклад, в Італії місцеві фірми користуються податковими кредитами на доходи з джерел, що знаходяться за межами країни. Податкові зобов'язання американських корпорацій перед казною США зменшуються на суму податкових платежів філій цих корпорацій урядами тих країн, де вони здійснюють комерційну діяльність. Метою податкового кредиту є забезпечення рівних умов господарювання суб'єктам незалежно від місця здійснення підприємницької діяльності. Завдяки податковому кредиту вирівнюються шанси інвесторів у державі резиденства та закордоном.

Також варто зазначити, що законодавство деяких держав використовує специфічні механізми зменшення подвійного оподаткування. Так, у Франції застосовується поняття податкового авуару. Він є компенсацією подвійного оподаткування держателям акцій. У цьому випадку обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів. Розмір податкового авуару, на який зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів [4, с. 594].

Усунення подвійного оподаткування в межах національної системи податків і зборів можливо власними силами окремої самостійної держави. Підстави уникнення внутрішнього подвійного оподаткування закладені через систему принципів оподаткування в чинному законодавстві України.

Усунення зовнішнього подвійного оподаткування відмінно від внутрішнього, може бути здійснено як власними зусиллями кожної держави, так і через об'єднання їхніх зусиль шляхом укладання міжнародних договорів.

Рівень розвитку сучасного міжнародного співробітництва свідчить про те, що велике значення набуває проблема врегулювання міжнародних відносин. Особливо актуальна ця проблема для країн, які намагаються залучити іноземні інвестиції. До цих країн, звичайно, належить і Україна. Згідно з положеннями ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України [5]. Як показує практика нашої держави у сфері укладання угод про уникнення подвійного оподаткування з іншими країнами, в цьому напрямі зроблено вже чимало. Станом на 1 січня 2014 р. діють 68 міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування [6]. Крім того, відповідно до ст. 7 Закону України «Про правонаступництво України» наша країна застосовує договори СРСР про уникнення подвійного оподаткування з Іспанією, Малайзією та Японією, що діють до набуття чинності новими договорами [7].

На практиці часто зустрічаються такі випадки виникнення подвійного оподаткування:

– особа є резидентом однієї держави, отримує дохід або має майно (капітал) в іншій, а обидві держави обкладають цей дохід або це майно;

– кілька держав обкладають весь отриманий однією особою дохід;

– кілька держав обкладають отриманий в одній державі дохід особи, яка не є резидентом в жодній з цих держав.

Таким чином, як правило, подвійне оподаткування виникає стосовно доходу, майна і капіталу будь-якої особи й ґрунтується на визначенні резидентства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування є самостійним інститутом організаційно-правового механізму уникнення подвійного оподаткування. Методи є ефективним засобом вирішення проблеми юридичного подвійного оподаткування та застосовуються на підставі міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування і національного законодавства держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України // Офіційний вісник України. – 2011. – № 92. – Т. 1. – Ст. 9.
2. Демянчук Ю. Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування / Ю. Демянчук // Часопис Національного університету «Острозька академія». – 2011. – № 3(1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lj.oa.edu.ua/articles/2011/n1/11dyhmpo.pdf>.
3. Про систему оподаткування : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 28. – С. 230.
4. Кучерявенко Н. Курс налогового права : в 6 т. / Н. Кучерявенко. – Х. : Легас ; Право, 2005– . – Т. 3 : Учение о налоге. – 2005. – 600 с.
5. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР.
6. Про міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування : Лист Міністерства доходів і зборів України від 23 січня 2014 р. № 1535/7/99-99-12-01-03-17.
7. Про правонаступництво України : Закон України від 12 вересня 1991 р. № 1543-ХІІ.

УДК 336.71:336.27

Особливості розвитку та сучасного стану банківської системи України в контексті державної монетарної політики

Грубінка І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету

У статті розглянуто особливості сучасного стану діяльності банківської системи України. Показано основні показники її розвитку, проаналізовано його тенденції. Досліджено роль та специфіку націоналізаційних процесів в банківській системі. Названо основні, на думку автора, напрями подальшого розвитку банківської системи з урахуванням сучасного її стану, можливостей і потреб центрального банку щодо здійснення грошово-кредитної політики і регулювання банківської діяльності.

Ключові слова: банківська система, кредит, банківські активи, зобов'язання, націоналізація, центральний банк, іноземний капітал.

Грубінка И.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассмотрены особенности современного состояния деятельности банковской системы Украины. Показаны основные показатели ее развития, проанализированы его тенденции. Исследованы роль и специфика национализационных процессов в банковской системе. Названы основные, по мнению автора, направления дальнейшего развития банковской системы с учетом современного ее состояния, возможностей и нужд центрального банка по поводу осуществления денежно-кредитной политики и регулирования банковской деятельности.

Ключевые слова: банковская система, кредит, банковские активы, обязательства, национализация, центральный банк, иностранный капитал.

Hrubinka I.I. FEATURES OF DEVELOPMENT AND MODERN STATE OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF PUBLIC MONETARY POLICY

The features of the modern state activity of the banking system of Ukraine are considered in the article. The basic indexes of its development are shown and analyzed its tendency. A role and specific of the nationalization in the banking system are investigational in it. In the author's opinion the basic directions of further development of the banking system taking into account its modern state and possibilities and necessities central bank, for realization of monetary policy and adjusting of bank activity are showed in this article.

Key words: banking system, credit, bank assets, obligations, nationalization, central bank, foreign capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для розвитку економіки кожної країни велике значення мають наявність і якісний склад джерел позикових ресурсів. Безумовно, одним із основних джерел таких ресурсів є банківська система, тому аналіз її стану є важливим для усвідомлення можливості підприємств здійснювати операційну та інвестиційну діяльність. Стан банківської системи деякою мірою свідчить про розвиток економіки, наявність в ній відповідного фінансового ресурсу для забезпечення безперервного і розширеного відтворення, тому її дослідження є актуальним і дає змогу визначити майбутні орієнтири розвитку всієї макроекономічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказана наукова проблематика відображена в працях таких вчених, як, зокрема,

В.Д. Базилевич, Д. Дженлі [1], Ж.М. Довгань [2], О.О. Квактун, В.І. Міщенко [3], Ю.С. Ребрик [4], Є.С. Осадчий [5], С.О. Реверчук, А.В. Степаненко [6], І.Б. Філонова [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку цих вчених, хочемо зазначити, що високий ступінь волатильності в діяльності банківської системи сьогодення, зокрема в контексті останніх націоналізаційних процесів та їх впливу на фінансову систему, створює необхідність наукового дослідження сучасного стану банківської системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження деяких аспектів сучасного стану банківської системи України, формування можливих трендів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження банківської системи базується на аналізі її кількісних і якісних показників. Безумовно, основними є якісні показники, що засвідчують її спроможність забезпечити позикові потреби економіки, однак дослідження кількісних показників дає змогу сформулювати уявлення про стан кредитного ринку і тенденції, притаманні йому, що має наслідком можливість виявлення як загроз, так і переваг в майбутньому, а також їх нейтралізації або використання відповідно.

Протягом вказаного періоду відбулось істотне скорочення банківських установ, а саме 76 установ, проте кількість банків з іноземним капіталом зменшилась всього на 15 установ, зі стовідсотковим іноземним капіталом – всього на 3. Відповідно, істотно зросла частка іноземного капіталу в банківській системі України з 40,6% до 56%. Додатково висновку, що відбулось істотне скорочення за тими банківськими невеликими банками, де був представлений переважно вітчизняний капітал. В цьому контексті ціка-

вим є дослідження результативних і якісних показників банківської системи, деякі з них наведені в табл. 2.

Як бачимо, за останні три роки єдиним показником, що продемонстрував зростання, є зобов'язання банківської системи. Рівень рентабельності має від'ємне значення, тобто свідчить про збитки банківської системи (за 6 місяців 2017 року – 8,4 мільярдів гривень). Позитивною є тенденція до зменшення розміру збитків. Вона, на нашу думку, може свідчити про стабілізацію банківської системи і формування «кістяку» банківських установ, які здатні виконати нормативи НБУ (особливо в частині докапіталізації статутного фонду до 500 млн. грн.) і функціонувати у важких економічних умовах.

Важливим моментом щодо дослідження банківської системи є зміни останніх років і зростання ролі державного капіталу у банківському секторі, особливо після націоналізації КБ «Приватбанк». Розмір і структуру активів банківської системи в контексті таких змін ми навели в табл. 3.

Таблиця 1

Показники стану функціонування банківської системи України

Назва показника	1 січня 2011 року	1 січня 2012 року	1 січня 2013 року	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року	1 січня 2016 року	1 жовтня 2016 року	Відхилення (+, -)
Кількість діючих банків	176	176	176	180	163	117	100	-76
зокрема, з іноземним капіталом	55	53	53	49	51	41	40	-15
у т. ч. зі стовідсотковим іноземним капіталом	20	22	22	19	19	17	17	-3
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	40,6	41,9	39,5	34	32,5	43,3	56,0	15,4

Джерело: офіційний сайт НБУ [8]

Таблиця 2

Результативні показники діяльності банківської системи України

Показник	Січень 2014 року	Січень 2015 року	Липень 2015 року	Січень 2016 року	Липень 2016 року	Відхилення (+, -)
Активи банків, млрд. грн.	1 278,1	1 316,85	1 302,87	1 254,39	1 260,62	-17,48
Зобов'язання банків, млрд. грн.	1 085,5	1 168,7	1 203,4	1 150,7	1 118,4	32,9
Результат діяльності, млрд. грн.	1,44	-52,97	-81,6	-66,6	-8,4	-9,84
Рентабельність активів, %	0,12	-4,07	-11,74	-5,46	-2,48	-2,6
Рентабельність капіталу, %	0,81	-30,46	-157,93	-51,91	-26,56	-27,37

Джерело: сайт рейтингового агентства «Рюрик» [9]

Отже, як можемо побачити, протягом досліджуваного періоду зростала частка в активах КБ «Приватбанк» і державних банків, після проведення його націоналізації частка державних банків в активах банківської системи складає 53,9%, водночас різко скоротилася частка вітчизняних приватних банків на 27,1%, що вказує на їх низьку конкурентоспроможність і значний розмір спекулятивного капіталу. Стабільно і впевнено продовжують нарощувати свої активи іноземні банки, інвестори продовжують вірити у вітчизняну економіку та її структурну перебудову, що є позитивним сигналом. Невизначеними, на нашу думку, залишаються перспективи саме державних банків, оскільки для регулювання банківської сфери НБУ така велика частка активів є недоцільною, тому будуть прораховуватись варіанти до її якомога ефективнішого зменшення. Стан банківських зобов'язань (депозитів), їх відповідна структура відображені в табл. 4.

Аналізуючи дані табл. 4, бачимо, що стан зобов'язань характеризується структурою, подібною до структури активів. Загалом під контролем державних банків перебуває 53,6% банківських депозитів, частка іноземних банків дуже повільно зростає, частка вітчизняних приватних банків різко скорочу-

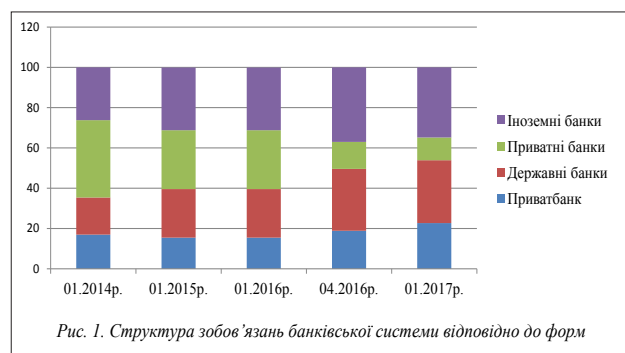


Рис. 1. Структура зобов'язань банківської системи відповідно до форм власності

ється на 26,1% за досліджуваний період. Для кращого розуміння здійснимо відповідне відображення в діаграмі (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Вказані нами дані свідчать про те, що через процеси націоналізації в банківському секторі держава сконцентрувала в своїх руках значну його частину, загалом 6 фінансово-кредитних установ із більшим за половину від усієї суми розміром як активів, так і зобов'язань. Жодна з банківських систем країн Європейського Союзу, відповідно до стандартів якого ми прагнемо побудувати свою економічну модель, не має такого значного розміру державного банківського капі-

Таблиця 3

Структура активів банківської системи в розрізі форм власності

Показник	Січень 2014 року		Січень 2015 року		Січень 2016 року		Квітень 2016 року		Січень 2017 року	
	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%
Приватбанк	238	17,0	229	15,5	294	15,5	307	18,9	394	22,7
Державні банки	257	18,4	356	24,1	464	24,1	499	30,7	541	31,2
Приватні банки	537	38,4	432	29,2	222	29,2	218	13,4	197	11,3
Іноземні банки	366	26,2	460	31,1	591	31,1	601	37,0	604	34,8
Разом	1 398	100	1 477	100	1 571	100	1 625	100	1 736	100

Джерело: згруповано згідно з даними офіційного сайту НБУ [8]

Таблиця 4

Зобов'язання банківської системи України в розрізі форм власності

Показник	Січень 2014 року		Січень 2015 року		Січень 2016 року		Квітень 2016 року		Січень 2017 року	
	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд. грн.	%
Приватбанк	194	17,9	182	16,2	238	20,6	249	21,4	208	18,4
Державні банки	184	17,0	243	21,5	338	29,4	365	31,3	399	35,2
Приватні банки	426	39,3	347	30,7	169	14,7	166	14,2	149	13,2
Іноземні банки	281	25,8	357	31,6	406	35,3	385	33,1	376	33,2
Разом	1 085	100	1 129	100	1 151	100	1 165	100	1 132	100

Джерело: згруповано згідно з даними офіційного сайту НБУ [8]

талу, це суперечить логіці і досвіду лібералізації економіки і є, скоріше, вимушеним заходом, що носить короточасний характер, тому постає питання про те, що робити з цими банками за стабілізації економіки та її відновлення, обриси якого вже помітні. На нашу думку, існує кілька подальших кроків, результатом яких повинна стати приватизація частини державних банків:

1) об'єднання всіх націоналізованих банків (тобто всіх, крім ПАТ «Укресімбанк» і ПАТ «Ощадбанк») в один банк, а також його приватизація; це, можливо, дасть певний синергетичний ефект, оскільки разом із «Приватбанком», який безпосередньо і є найперспективнішою установою з усіх націоналізованих, за певну плату держава позбудеться і баласту з інших менш привабливих для інвестицій націоналізованих банків;

2) продаж націоналізованих банків частинами, що може значно розтягнутися в часі або ж взагалі закінчитися ліквідацією певних

кредитних установ, однак продаж більш перспективних із них пришвидшиться;

3) утворення на основі націоналізованих двох банків поганого (так званий badbank) для концентрації так званих токсичних активів і санаційного для підвищення ліквідності та ефективнішої приватизації, в такому випадку головними питаннями є розмір «токсичних» активів і розрахунок фінансового ефекту від таких операцій.

Вибір того чи іншого кроку є прерогативою центрального банку з огляду на його позитивні й негативні сторони, економічні обставини. Зрозуміло, що вартість активів (а отже, і вартість установи) за умов економічного зростання буде підвищуватись, однак слід врахувати не тільки витрати, пов'язані з націоналізацією, але й витрати з обслуговування активів і особливо пасивів цих банків, інакше економічний ефект від їх націоналізації буде з кожним роком державного управління ними зменшуватись.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ganley J. Surplus Liquidity: Implications for Central Banks : Lecture Series no. 3 / J. Ganley // Centre for Central Banking Studies Bank of England [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/education/Pages/ccbs/lslshb03.aspx>.
2. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення : [монографія] / Ж.М. Довгань. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 448 с.
3. Міщенко М.І. Удосконалення управління проблемними активами банків / М.І. Міщенко, А.І. Граділь // Фінанси України. – 2009. – № 10(167). – С. 43–54.
4. Ребрик Ю.С. Рання діагностика кризи ліквідності як інструмент антикризового управління ліквідності банку / Ю.С. Ребрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/11.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/11.PDF).
5. Осадчий Є.С. Банки з іноземним капіталом на ринку України: проблеми та перспективи розвитку / Є.С. Осадчий // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 94–102.
6. Степаненко А.В. Суть інтеграції національної банківської системи з реальним сектором економіки та форми її реалізації / А.В. Степаненко, І.О. Чомора // Вісник НБУ. – 2011. – № 3(181). – С. 7–11.
7. Філонова І.Б. Функціонування іноземного капіталу у банківській системі України в умовах фінансової нестабільності / І.Б. Філонова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6(120). – С. 220–225.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>.
10. Бушуєва І.Є. Реінжиніринг банківських бізнес-процесів як складова вдосконалення менеджменту комерційного банку / І.Є. Бушуєва, В.О. Дем'яненко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 20–23.
11. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.] ; за заг. ред. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
12. Швець Н.Р. Аналіз та оцінка ресурсів банку : [монографія] / Н.Р. Швець. – Чернівці : Рута, 2006. – 168 с.

УДК 336.714

Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків

Жердецька Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Городинський Д.І.

студент кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

У статті розвиток фінансових технологій розглядається як визначальна риса банківського середовища. Проаналізовано масштаби інвестицій у створення FinTech-фірм за регіонами та напрямками діяльності. Визначено специфіку розвитку фінансових технологій в Україні. Обґрунтовано необхідність та можливі напрями розвитку партнерства між FinTech-фірмами та традиційними банками.

Ключові слова: фінансові технології, FinTech-фірми, банки, банківська діяльність, конкурентоспроможність.

Жердецкая Л.В., Городинский Д.И. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БАНКОВ

В статье развитие финансовых технологий рассматривается как определяющая черта банковской среды. Проанализированы масштабы инвестиций в создание FinTech-фирм по регионам и направлениям деятельности. Определена специфика развития финансовых технологий в Украине. Обоснованы необходимость и возможные направления развития партнерства между FinTech-фирмами и традиционными банками.

Ключевые слова: финансовые технологии, FinTech-фирмы, банки, банковская деятельность, конкурентоспособность.

Zherdetska L.V., Horodynskiy D.I. DEVELOPMENT OF FINANCIAL TECHNOLOGIES: THREATS AND OPPORTUNITIES FOR BANKS

In the article financial technologies development is considered as the defining feature of the banking environment. Investments in creating FinTech-firms by region and activity areas were analyzed. The specificity of financial technologies in Ukraine was defined. The necessity and possible directions of the cooperation between FinTech-firms and traditional banks were substantiated.

Key words: financial technology, FinTech-firms, banks, banking, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Жорстка антикризова політика протягом 2009–2010 рр. призвела до затяжної економічної рецесії, а відновлення зростання окремих економік у сучасному посткризовому середовищі все ще залишається на незначному рівні та не може бути віднесено до сталих тенденцій глобального розвитку. Такі визначальні події поточного року, як вихід Великої Британії із Євросоюзу та обрання Дональда Трампа президентом США, підсилили рівень невизначеності та непередбачуваності зовнішнього середовища. Крім того, сучасні умови розвитку фінансових ринків характеризуються масштабними змінами, а саме появою нових криптовалют, технологій, бізнес-моделей, форм угод тощо. Тенденції зростання електронної комерції зумовлені постійним запровадженням інновацій для

задоволення попиту клієнтів в технологіях, підвищення зручності користування, зростання ефективності та скорочення транзакційних витрат. Ці тенденції зумовили появу інноваційних та гнучких учасників на глобальному фінансовому ринку – FinTech-фірм та цифрових екосистем. Вони створюють посилену конкуренцію для вже наявних банків. Однак в умовах недостатнього доступу до клієнтської бази, досвіду у фінансовій галузі, недостатньої довіри клієнтів і надійної глобальної інфраструктури ці структури здійснюють свою діяльність відокремлено. Отже, FinTech-фірми створюють, з одного боку, додаткові загрози банківській конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, а з іншого боку, можливості встановлення партнерських зв'язків між даними структурами і банками. Особливої актуальності дана тема

набуває в умовах сучасного розвитку банківської індустрії та одночасного зростання віртуального ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Пропозиції щодо розвитку фінансових технологій висловлювали багато відомих вчених економічної науки, таких як, зокрема, О. Васюренко, С. Гошал, Д. Дранове, Д. Емері, Р. Мертон, Г. Мінцберг, В. Соловйов, Д. Тіс, Л. Уайт, Л. Федулова, Дж. Фіннерті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням названих вище учених-економістів щодо розробки стратегії розвитку фінансових інноваційних технологій, слід сказати, що можливості розвитку партнерства з банками не знайшли свого відображення в їхніх наукових роботах та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку банківського бізнесу в умовах стрімкого розвитку фінансових технологій, а передусім оцінки загроз та можливостей співпраці й партнерства між сучасними банками та FinTech-фірмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців та практиків вважає, що сектор фінансових (зокрема, банківських) послуг знаходиться під значним впливом «цифрової революції», яка пов'язана з розвитком так званих фінансових технологій – технічного інструменту для підтримки фінансових послуг [1].

Більшість експертів вважає, що ті фінансові технології, що виникли останнім часом в банківській діяльності, створюють на фінансових ринках атмосферу невизначеності та невпевненості, що призводить до підвищення нестабільності та можливості різких коливань на ринках держав, особливо тих, які розвиваються, та країн з перехідною економікою [4].

Водночас варто зауважити, що загрозу конкурентоспроможності сучасних банків складають не безпосередньо фінансові технології (FinTech), а так звані FinTech-фірми (чи FinTech start-up), які використовують поєднання технологій, клієнтоцентричного сервісу та гнучкі бізнес-структури для зниження витрат, розширення клієнтської бази й зростання ринкової частки. Натомість банки краще розуміються на культурних відмінностях клієнтів з різних країн та володіють більш потужним кадровим потенціалом. Для оцінки впливу на банківську конкуренцію та можливостей партнерства необхідно проаналізувати динаміку

розвитку FinTech-фірм. Необхідно зауважити, що тенденції розвитку фінансових інновацій відрізняються за регіонами та видами послуг.

Оцінити активність інвестування у FinTech-фірми за регіонами та окремими країнами дають змогу дані рис. 1 та рис. 2.



Рис. 1. Динаміка обсягу інвестицій у фінансові технології в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні за період 2010–2015 рр.

Джерело: "Accenture"

Як свідчать дані рис. 1, в Азіатсько-Тихоокеанському фінансовому секторі спостерігається значне зростання обсягів інвестування, частково завдяки значним інвестиціям від венчурних капіталістів і фінансових сервісних компаній: інвестиції в FinTech в період з 2014 по 2015 рр. перевищили 3,5 млрд. доларів США, що в 4 рази більше, ніж в минулому році.

Такий розвиток, крім прибутковості цього напрямку, також пояснюється значно меншими вимогами до регулювання діяльності порівняно з традиційним банківництвом. Так, більшість азіатських стартапів FinTech користуються відсутністю фінансового регулювання в їх просторі: однорангове (P2P) кредитування нині залишається відносно нерегульованим напрямом. Незважаючи на те, що тільки в Китаї діють 800 таких платформ із загальним обсягом коштів понад 16 млрд. доларів, керівництво країни ще й досі зволікає із запровадженням необхідного нормативно-правового регулювання [3].

Зауважимо, що FinTech стартапи працюють в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні з 2006 р., що привело до утворення трьох основних типів учасників ринку: нефінансові оператори, постачальники онлайн-платежів, однорангові (P2P) кредитори.

Нефінансові оператори створюють загрози конкурентним позиціям банків на ринку платежів. Причому загроза є значно вищою для країн з низьким рівнем охоплення населення

банківськими рахунками. Близько 2 мільярдів людей по всьому світі не мають банківського рахунку, 38% з них живуть тільки в трьох азіатських країнах, таких як Індія, Індонезія і Китай [3]. І саме впровадження на території цих країн з боку небанківських установ мобільних банківських послуг має дійсну загрозу для діючих банків, оскільки ця технологія є більш лояльними вимогами для входу нових учасників, які раніше не були учасниками банківської системи.

Другою групою учасників, що створюють загрози для сучасних банків, є постачальники онлайн-платежів. Такі постачальники, як "Alipay" в Китаї, становлять основу для розвитку електронної комерції в Азії за рахунок спрощення процесу купівлі й оплати товарів онлайн. За 13 років своєї діяльності "Alipay" тепер керує фондом грошового ринку, який захопив майже одну третину всього китайського ринку (0,5 трлн. юанів) [4].

Третьою групою учасників є однорангові, або P2P, кредитори. Ці учасники фінансового ринку дають можливість населенню брати позики без участі в цьому банків, які можуть співпрацювати з кредиторами P2P, щоб не втратити частину ринку. На нашу думку, у цьому випадку найкращим рішенням для банків буде створення бізнес-платформ, які дадуть змогу поєднати традиційне банківництво та фінансові технології. Іншими словами, замість того, щоб намагатися конкурувати на тому ж рівні, банки повинні об'єднатися зі стартапами, щоб створювати нові інновації в партнерстві.

Зазначаючи регіональні особливості у розвитку фінансових технологій, варто зауважити, що історично азіатські банки прийняли інновації і не намагаються боротися з ними. Азійський регіон є лідером серед розвитку послуг з використанням FinTech, кредитування P2P працює в Азії більше десяти років, а банки, що працюють в інших регіонах, можуть іноді передбачати тенденції розвитку свого регіону, спостерігаючи за азіатським ринком.

Особливості Американського регіону визначаються специфікою банківського бізнесу, яка формувалася протягом значного періоду часу. На відміну від азіатської фінансової галузі, Американський ринок є значно більш фрагментованим за ознакою впровадження фінансових інновацій. Традиційні банки, такі як "Wells Fargo", "Bank of America" та "CitiGroup", піддаються тиску з боку компаній FinTech, які диференціюють і дезагрегують

свої послуги [4].

Масштаби діяльності сучасних американських банків завжди були їх конкурентною перевагою, проте порівняно зі швидкими і новими стартапами стали загрозою гнучкості. Складна корпоративна структура та значні накладні витрати перешкоджають швидкому запровадженню інновацій.

Водночас традиції у формуванні взаємовідносин банків з клієнтами є потужною перевагою банків на американському ринку. На відміну від інших країн ОЕСР, близько 94% дорослого населення має банківський рахунок. І саме це є корисним зв'язком між клієнтом і банком. Великі банки можуть використовувати ці відносини, зміцнюючи тим самим основний бізнес. А ось менші державні банки відчуватимуть тиск ще дуже довго.

Дані клієнтів, що зберігаються в банках, також вважаються перевагою в боротьбі за збереження частки на ринку. Відносно нові компанії у фінансовому секторі просто не мають інформації, яка дає їм змогу будувати або підтримувати відносини таким чином, щоб зайняти вже наявні ніші на ринку.

Формування зв'язків з клієнтами також є перевагою й для банків Європи. Для деяких експертів європейські банки більш незалежні від компаній FinTech, ніж інші регіони, через свою банківську структуру, в якій банки вертикально організовані від продукту до клієнта. Традиційно європейські «універсальні банки» пропонують різноманітність послуг, а саме приватні, комерційні, інвестиційні, а також управління активами і страхування [2]. Проте навіть така політика управління банками не дає гарантії невтручання FinTech (рис. 2).

Необхідно зазначити, що Європейський FinTech ринок нині є найбільш швидкозростаючим в світі. Згідно зі звітом "Accenture"

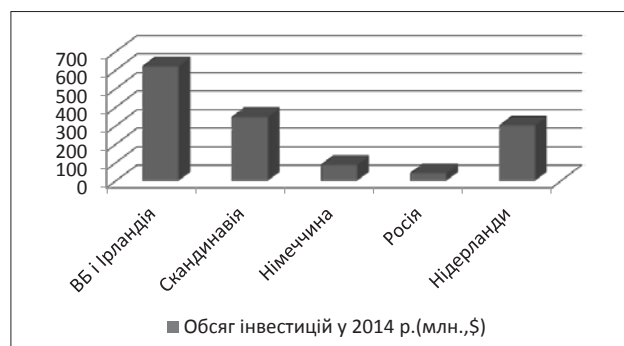


Рис. 2. Загальна сума інвестицій п'яти основних напрямів Європейського регіону в 2014 р.

Джерело: "The future of FinTech and Banking – Accenture"

показник частки інвестування Великобританії та Ірландії перевищив дві п'ятих загальноєвропейського значення, оскільки інвестиції в регіоні зросли з \$ 264 млн. в 2013 р. до \$ 623 млн. в 2014 р.

Згідно з доповіддю міжнародної консалтингової компанії "McKinsey" в п'яти великих видах банківських послуг (споживче кредитування, іпотечне кредитування, кредитування МСП, роздрібні платежі і управління капіталом) від 10 до 40 відсотків доходів (залежно від бізнесу) наражатиметься на ризик до 2025 р., при цьому споживчі послуги будуть найбільш вразливими [4].

Виділяючи особливості Європейського регіону, варто зауважити, що на європейському ринку FinTech стартапи виділяють як індикатори загальних тенденцій. У світі грошових переказів "Azimo", "WorldRemit" і "TransferWise" вже почали нарощувати переваги над банками. "TransferWise" є класичним прикладом реалізації загроз з боку FinTech. З 2011 р. "TransferWise" визначили ключову галузь ринку, де споживачі традиційно були прив'язані до банків, – гроші закордоном. Завдяки простому інтерфейсу і прозорим цінами "TransferWise" пропонує те ж саме обслуговування за значно нижчої вартості. Так, "TransferWise" тепер успішно полегшує передачу понад 760 млн. доларів США (£ 500 мільйонів) в місяць по всьому світі, володіючи 2% частки ринку британських грошових переказів.

Отже, враховуючи серйозні загрози конкурентним позиціям банків усіх регіонів світу, єдиним шляхом збереження ринкової частки для банків вважаємо пошук партнерства із фірмами FinTech. Таке партнерство повинно враховувати переваги й недоліки кожної зі сторін. Аналіз літературних джерел щодо тенденцій розвитку банківської справи та фінансових технологій дав змогу виділити три можливі сценарії для альянсу «FinTech – Банк» [5].

Реалізація першого напрямку має на меті дезагрегацію власності над відносинами з клієнтами. Таке партнерство буде запущено між фінансовою установою без банківського обслуговування фізичних осіб. Разом партнери використовуватимуть їх відповідні знання для створення нового виду онлайн-платформ за допомогою цифрового досвіду роботи з клієнтами з повним набором фінансових продуктів. Ця структура дасть змогу технологічному гравцю розширити свій доступ до даних та їх ролі в житті клієнтів, не створю-

ючи надмірного тиску на збільшення їх регулюючого впливу. Прикладом такої структури є рахунки PayPal в касових апаратах.

Другий напрям партнерства може створити екосистему альтернативних постачальників фінансових послуг. Такі постачальники продовжують розвиватися і пропонувати надійні альтернативи продуктам традиційних установ. Спочатку зв'язки розвиваються серед цих постачальників через двосторонні або багатосторонні партнерства.

Зрештою, деякі традиційні банки переходять до управління відносинами між клієнтами, стають «сховищами довіри» та слугують центральною платформою. Замість традиційних банків стати тими центральними платформами можуть цифрові гаманці, такі як PayPal, або онлайн-торговельні майданчики (наприклад, eBay та Amazon). Ці мережі нетрадиційних постачальників відповідають банківським потребам клієнтів й конкурують з традиційними банками.

У третьому випадку фінансовий інститут буде активно вивчати інновації мобільних та інших віртуальних каналів взаємодії з клієнтами, щоб мати можливість вчасно реагувати на нові вимоги клієнтів, тим самим роблячи свої послуги невід'ємною частиною їхнього повсякденного життя.

Особливості вітчизняного банківського ринку у сфері запровадження інновацій ілюструють дані рис. 3.

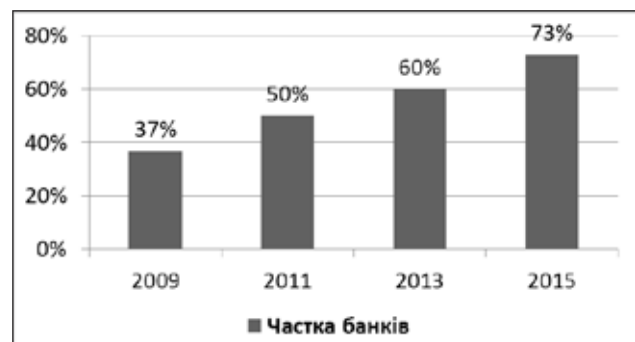


Рис. 3. Динаміка частки банків в Україні, які використовують інноваційну стратегію в 2009–2015 рр.

Джерело: "Efma-Infosys Finacle Innovation Survey 2015"

З одного боку, з рис. 3. ми бачимо зростання «інноваційних» банків за весь період дослідження. Однак, з іншого боку, декларування інноваційності не завжди означає здійснення відповідної діяльності. Більш детальний аналіз доводить, що в Україні тільки одна фінансова установа серйозно впроваджує фінан-

сові технології – «ПриватБанк». У 2015 р. банк почав працювати з «Bitcoin», а недавно запустив популярний на Заході сервіс P2P-позик, спровокувавши моментальну реакцію регулятора – Національний банк України вже запропонував врегулювати P2P-кредитування [8].

Проте в Україні нові ідеї складно втілити в життя через відсутність культури інвестування, нестачі довіри та вміння оцінювати ризики. Багато нових ідей змушені шукати кошти на розвиток свого проекту в інших світових столицях FinTech. Нині регулювання Національного банку України обмежує можливості щодо впровадження фінансових сервісів, а наша країна поки немає банків, які б могли запровадити FinTech-рішення автономно від банків. Водночас загрозу конкурентоспроможності українським банкам створюють міжнародні фінансові установи, які починають закладати абсолютно нові принципи в основу своєї діяльності за допомогою мобільного обслуговування.

Підсумовуючи, варто додати, що в Україні сучасний стан банківського сектору економіки характеризується значною часткою державних банків, зміною структури фондування у бік зростання ролі гривневих депозитів, зниженням рівня процентних ставок та значною часткою проблемної заборгованості [9]. Необхідно зазначити, що окремі тенденції у сфері регулювання та розвитку глобального банківського бізнесу є актуальними для банківської системи України, такі як запровадження нових правил регулювання, низька прибутковість, необхідність пошуку джерел зростання доходів, перегляд стратегій розвитку. Проте питання імплементації стандартів ризик-менеджменту, які використовуються банками розвинених країн, українськими банками можуть бути вирішені у середньо- чи навіть довгостроковій перспективі. Крім того, проблеми низької прибутковості та значних ризиків для вітчизняних банків є набагато серйознішими, а їх вирішення потребує потужних інвестицій на засадах забезпечення необхідного рівня капіталу. Водночас з урахуванням світових тенденцій розвитку фінансових технологій необхідно також знайти ресурси для вкладень у запровадження інновацій, побудову нових бізнес-моделей за участі FinTech-фірм тощо. Цей факт, а також вектор політики НБУ стосовно недостатнього регулювання присутності іноземних банків спричиняють потужні загрози для конкурентоспроможності українських банків, адже створення й утри-

мання довгострокових конкурентних переваг потребуватиме від їхнього менеджменту нестандартних інноваційних рішень.

Висновки з цього дослідження. Встановлено, що одними з визначальних чинників розвитку сучасного банківництва є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech-фірм. Останні створюють додаткові загрози конкурентним позиціям банків на ринку фінансових послуг. Кожен із визначених вище учасників, банки та FinTech-фірми мають свої переваги та недоліки у конкурентній боротьбі. Так, банки мають більший досвід та перевірену інфраструктуру; володіють конкретними фінансовими знаннями про оцінку ризиків й криз, управління, дотримання місцевих нормативних вимог і потреб казначейства; також банки мають більшу оперативну потужність та засоби для досягнення успіху. Натомість нові та менші за масштабами діяльності FinTech-фірми є більш гнучкими, більш швидко запроваджують новітні технології, найкраще адаптовані вносити нововведення для вирішення ринкових проблем та практичних аспектів торгівлі. Водночас накопичені банками знання, досвід та лояльна клієнтська база мають величезну цінність для FinTech-проектів. Справді, клієнти можуть не довірити незнайомій марці або цифровому ринку свої дані або грошові кошти, але продовжуватимуть довіряти банківській безпеці. Саме тому, на нашу думку, банкам для збереження конкурентоспроможності та ринкової частки варто вибудовувати партнерські взаємовідносини із FinTech-фірмами. Таке партнерство створить низку переваг як для традиційних банків, так і для FinTech-фірм. По-перше, банки забезпечать свободу для експериментів, оскільки компанії FinTech здійснюють свою діяльність у середовищі, вільному від інфраструктурних та культурних обмежень. По-друге, традиційні банки можуть допомогти FinTech-фірмам розширити свій бізнес, надаючи фінансову інфраструктуру, капітал та доступ до їх величезної клієнтської бази. По-третє, FinTech-фірми можуть запропонувати банкам інноваційні технології для вдосконалення відносин з клієнтами, скорочення витрат та підвищення рівня кібербезпеки. А також у підсумку можна заключити, що співпраця допоможе як традиційним банкам, так і FinTech-фірмам зосередитися на їх компетенції та робити вагомий внесок в галузь банківництва для досягнення спільного синергетичного ефекту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Global Banking Outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ey.com/bankingstrategy>.
2. Banking regulatory outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/regulatory/articles/banking-regulatory-outlook.html>.
3. Global Findex database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex>.
4. Banks and the FinTech Challenge: How disruption has been a catalyst for collaboration and innovation 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.currencycloud.com/files/2016-Banks.and.the.Fintech.Challenge.pdf>.
5. FinTech 2.0: Creating new opportunities through strategic alliance 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gtb.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_A4_SCREEN.pdf.
6. Top 10 Trends in Banking – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.capgemini.com/banking>.
7. Macroeconomic Management When Policy Space Is Constrained: A Comprehensive, Consistent, and Coordinated Approach to Economic Policy / [V. Gaspar, M. Obstfeld, R. Sahay and others] // IMF Staff Discussion Note. – 2016. – September. – 43 p.
8. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/index.
9. Ваврищук В. Поточні тенденції у банківському секторі / В. Ваврищук // Реформи у нагляді та запровадження макроруденційного регулювання в банківському секторі України : матеріали семінару від 19 квітня 2017 р.

УДК 368.91

Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні

Золотарьова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Галаганов В.О.

студент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

У статті досліджено сутність страхування життя; визначено основні елементи, що формують структуру цього страхового продукту; встановлено актуальність та необхідність розвитку страхування життя в Україні; досліджено практичні аспекти реалізації цього страхового продукту у вітчизняній страховій сфері; проаналізовано основні проблеми і фактори, що стримують розвиток цього напрямку страхування; надано рекомендації для підвищення ефективності функціонування сфери страхування життя в Україні; проведено прогнозування основних тенденцій стосовно розвитку цієї сфери у короткостроковій та середньостроковій перспективі.

Ключові слова: страхування життя, пенсійне страхування, страховий ринок, особисте страхування, страхові продукти "life", стримуючі фактори, державний вплив на страхову сферу.

Золотарева О.В., Галаганов В.О. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

В статье исследована сущность страхования жизни; определены основные элементы, формирующие структуру данного страхового продукта; установлены актуальность и необходимость развития страхования жизни в Украине; исследованы практические аспекты реализации данного страхового продукта в отечественной страховой сфере; проанализированы основные проблемы и факторы, сдерживающие развитие данного направления страхования; даны рекомендации для повышения эффективности функционирования сферы страхования жизни в Украине; проведено прогнозирование основных тенденций по развитию данной сферы в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: страхование жизни, пенсионное страхование, страховой рынок, личное страхование, страховые продукты "life", сдерживающие факторы, государственное влияние на страховую сферу.

Zolotar'ova O.V., Galaganov V.O. ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

In the article authors explored the nature of life insurance; identified basic elements that form a structure of this insurance product; established an urgency and necessity of life insurance in Ukraine; researched practical aspects of this insurance product in the domestic insurance sector; analyzed main problems and factors that hinder development of this area of insurance; given recommendations for improving the efficiency of life insurance in Ukraine; conducted forecasting of major trends of the development of this sector in a short and medium term.

Key words: life insurance, pension insurance, insurance market, private insurance, "life" insurance products, constraints, government influence on the insurance sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розбудови соціально-орієнтованої економіки, де найбільш ефективним та потенційним фактором виробництва є людський капітал, а основною метою функціонування економіки стає повноцінний розвиток людського суспільства, все більшого значення набуває питання захисту здоров'я і життя людини, підтримання умов нормальної життєдіяльності. На жаль, в Україні соціальній складовій економічного розвитку приділяється недостатньо уваги, що призводить до зниження життєвого рівня населення та уповільнення темпів еконо-

мічного зростання. Ефективним рішенням цієї проблеми може стати повноцінна система страхування життя, яке дасть змогу захистити особу або її родину від економічної дестабілізації внаслідок смерті страховальника та створить підґрунтя для повноцінної життєдіяльності кожної людини у разі дожиття до обумовленого у страховому договорі віку. Проте для досягнення максимальної ефективності від реалізації цього страхового продукту необхідно провести його комплексне дослідження, визначити заходи для поширення страхування життя для пересічних громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблем та перспектив розвитку страхування життя викликає інтерес як серед науковців, так і серед широких верств населення. В.Д. Базилевич досліджував теоретичні основи функціонування страхування життя як елементу особистого страхування [1]. О.О. Радецька у своїй роботі приділяє увагу класифікації факторів, які гальмують розвиток страхування життя в Україні [2]. Є.Ю. Ткаченко та О.В. Яришко пропонують заходи для стимулювання і розвитку вітчизняного ринку страхування життя [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженим залишається питання сучасного стану ринку страхування життя в умовах військово-політичної та економічної нестабільності, реалізації іноземного досвіду та інноваційних страхових продуктів у цій сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності страхування життя; визначення основних елементів, що формують структуру цього страхового продукту; встановлення актуаль-

ності та необхідності розвитку страхування життя в Україні; дослідження практичних аспектів реалізації цього страхового продукту у вітчизняній страховій сфері; аналіз основних проблем і факторів, що стримують розвиток цього напрямку страхування; надання рекомендацій для підвищення ефективності функціонування сфери страхування життя в Україні; прогнозування основних тенденцій стосовно розвитку цієї сфери у короткостроковій та середньостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно визначити сутність страхування життя, дослідити склад і структуру цього напрямку страхування, його місце у загальній системі страхування.

Згідно із сучасним визначенням страхування життя характеризується як вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити виплату відповідно до договору страхування за настання смерті в період дії договору або дожиття застрахованої особи до закінчення договору, а також за настання нещасного випадку або захворювання [4].



Рис. 1. Класифікація основних видів та форм страхування життя

Законодавче регулювання відносин між страховиком і страхувальником у сфері страхування життя відбувається на підставі Закону України «Про страхування» від 7 березня 1996 року № 85/96-вр з урахуванням останніх коригувань від 1 січня 2017 року [5]. Головним державним органом, який здійснює регулювання і нагляд за діяльністю страхових компаній, страхових брокерів та інших учасників ринку фінансових послуг, є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг відповідно до Указу Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011 [6].

Нині у страховій сфері розрізняють ризикове, накопичувальне та змішане страхування життя. Сутність ризикового страхування життя полягає в тому, що страхові виплати сплачують страховиком у разі смерті або втрати працездатності застрахованої особи. Відмінною рисою накопичувального страхування життя є те, що страхова сума виплачується страхувальнику за дожиття ним до зазначеного терміну або у разі смерті застрахованої особи його спадкоємцям. Змішане страхування життя поєднує в собі риси ризикового та накопичувального страхування, а також може включати страхування від нещасних випадків [4].

Необхідно відзначити, що історично першою формою особистого страхування вважається страхування життя на випадок смерті застрахованої особи, проте з часом коло видів страхування життя розширювалось, а сьогодні воно охоплює широкий спектр форм і видів (рис. 1) [1, с. 420].

Страхування життя має низку характерних особливостей, які вирізняють його серед інших видів страхування:

1) людське життя не має вартісної (грошової) оцінки; це означає, що за даним видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку; саме ця обставина зумовлює інші особливості;

2) у страхуванні життя беруть участь одразу чотири суб'єкти, такі як страховик, страхувальник, застрахована особа та бенефіціар (вигодонабувач);

3) неможливість визначити в грошовому вимірі втрати, пов'язані з життям, зумовлює своєрідний підхід до визначення страхової суми та страхового тарифу (премії, внеску); у страхуванні життя страхова сума визначається на кожного застрахованого окремо з урахуванням інтересів та можливостей обох

сторін (страхувальника і страховика); страховик, як правило, встановлює мінімальну межу страхової суми, нижче від якої обслуговування договору зі страхування життя буде збитковим; щодо страхувальника, то обрана ним страхова сума визначається насамперед його платоспроможністю та бажанням відкладати споживання цього доходу на тривалий час;

4) договори зі страхування життя є довгостроковими; хоча українське законодавство не встановлює мінімальних строків договорів зі страхування життя, методика формування резервів (1997 рік) зазначає, що ці договори підписуються на строк, не менший трьох років, а загалом договори можуть діяти значно довше, а саме 10, 15, 20, 30, 40 років; чим триваліше договір, тим більше частка в резерві від інвестування коштів;

5) з попередньої особливості випливає, що страхування життя виконує як захисну функцію, так і заощаджувальну функцію, зміст якої полягає в прибутковому, але низькоризиковому розміщенні тимчасово вільних грошових засобів [1, с. 422–423].

Говорячи про український досвід у сфері страхування життя, необхідно відзначити, що цей напрям є не досить розвиненим та потребує суттєвих трансформацій відповідно до тих реалій, з якими стикається українська страхова сфера та економіка загалом. Так, наприклад, згідно з даними Європейської федерації страхування, в 2013 році 64% страхових полісів зі страхування життя були придбані приватними особами для себе, а загальне число застрахованих у Західній Європі наближається до 85–90% від усього населення [7]. Водночас, згідно з даними Ліги страхових організацій України, на вітчизняному страховому ринку у 2013 році договори страхування життя уклали 1,77 млн. осіб, тобто менше 5% населення. Згідно зі свідченням фінансових експертів такий суттєвий розрив у попиті на страхові продукти у сфері страхування життя пояснюється перш за все тим фактом, що для нестабільних економік, до яких відноситься вітчизняна, характерним є прагнення до максимального заробітку і можливості швидко повернути собі гроші, а стабільним, розвиненим економікам властиві довгострокові вкладення з невисоким річним доходом у розмірі 3–6% річних. Тому страхування життя існує в розвинених країнах в різних видах: від пенсійного накопичення або ризику передчасної смерті до непопулярного серед українського населення страхування немовлят на «дожиття до повноліття», яке

європейці розглядають як спосіб накопичити кошти на освіту дитини [7].

Крім того, в Європі та США традиційно розвинене так зване страхування життя з інвестиційною складовою (unit-linked страхування), яке полягає у тому, що страхова компанія, щоб підвищити прибутковість, використовує частину портфеля для інвестицій в потенційно більш прибуткові, але й більш ризикові інструменти, не ризикуючи при цьому всіма коштами клієнта. На жаль, в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні невеликі страхові компанії не можуть запропонувати клієнтам таку опцію через високий ризик отримання збитку і втрати інвестованих коштів [7].

Особливої уваги в питанні сучасного стану ринку страхування життя в Україні заслуговує



Рис. 2. Динаміка зміни кількості страхових компаній в Україні за період 2006–2016 років

динаміка зміни кількості страхових компаній "life" та "non-life" за період 2006–2016 років (рис. 2) [8].

Аналіз статистичних даних, наведених на рис. 2, показує, що за період 2006–2011 років кількість страхових компаній "life" збільшилась на 9 одиниць (16,36%), "non-life" – на 22 одиниці (6,18%). За період 2011–2016 років спостерігається зменшення кількості СК "life" на 25 одиниць (39,06%), "non-life" – на 107 (28,31%). За період 2006–2016 років кількість СК "life" зменшилась на 16 одиниць (29,09%), "non-life" – на 85 одиниць (23,88%). Загальна кількість страхових компаній, що працюють в Україні, за період 2006–2016 років зменшилась на 101 одиницю (24,57%).

Проведені розрахунки дають змогу зробити висновок, що кризові явища в економіці України у досліджуваному періоді негативно вплинули на показники діяльності як страхових компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя, так і страхової сфери загалом. Причому глобальна фінансова криза 2008–2009 років не так сильно вплинула на сферу страхування, призупинивши темпи зростання, як військово-політична нестабільність в Україні, яка призвела до суттєвого скорочення кількості страхових компаній, які працюють на вітчизняному страховому ринку. До негативних наслідків таких трансформацій у страховій сфері також слід віднести монополізацію

Таблиця 1

ТОП-10 страхових компаній України за 2016 рік

Місце в ТОП-10	Страхові премії		Страхові резерви		Інвестиційний дохід	
	СК	тис. грн.	СК	тис. грн.	СК	тис. грн.
1	«Метлайф»	621 024	«ГРАВЕ Україна "life"»	2 240 218	«Метлайф»	171 527
2	«ТАС»	285 857	«Метлайф»	1 473 461	«ТАС»	122 636
3	«УНІКА життя»	279 659	«ТАС»	1 451 795	«PZU Україна "life"»	54 390
4	«ГРАВЕ Україна "life"»	252 581	«PZU Україна "life"»	532 890	«УНІКА життя»	23 694
5	«PZU Україна "life"»	239 521	«УНІКА життя»	458 781	«КНЯЖА ЛАЙФ»	17 866
6	«АСКА-життя»	180 837	«КНЯЖА ЛАЙФ»	270 760	«АСКА-життя»	16 775
7	«КЛАСИК страхування життя»	87 836	«АСКА-життя»	141 653	«КД-життя»	13 111
8	«КНЯЖА ЛАЙФ»	85 799	«КД-життя»	135 552	«КЛАСИК страхування життя»	4 138
9	«АХА – страхування життя»	39 778	«КЛАСИК страхування життя»	47 847	«ТЕКОМ-життя»	1 761
10	«КД-життя»	24 442	«ТЕКОМ-життя»	16 776	«ІНГО Україна життя»	629

Таблиця 2

Страхові продукти СК «ТАС – Life»

Деталі страхування	Страховий продукт		
	«Формула здоров'я»	«ТАС – Накопичення»	«ТАС – Пенсія»
Мета програми	Якісна фінансова підтримка бюджету родини у разі втрати годувальника, а також за настання непередбачених подій у його житті, таких як травмування або тяжке захворювання, стійка працездатність або хірургічне втручання.	Накопичення капіталу до визначеного договором страхування віку з одночасною фінансовою підтримкою Застрахованої особи та/або її родини за настання подій, які визначені програмою.	Надання можливості клієнту отримувати гарантований дохід за досягнення визначеного договором страхування віку у вигляді регулярних страхових виплат (ануїтетів) впродовж обумовленого періоду часу або всього його життя.
Страхові випадки	<ul style="list-style-type: none"> - смерть застрахованої особи; - смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку; - смерть застрахованої особи внаслідок ДТП; - настання критичного захворювання; - встановлення інвалідності категорії «дитина-інвалід» (або I–III групи) внаслідок нещасного випадку; - інвалідність застрахованої особи; - хірургічне втручання; - госпіталізація; - тимчасова або стійка втрата загальної працездатності внаслідок нещасного випадку. 	<ul style="list-style-type: none"> - дожиття; - смерть застрахованої особи; - смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку; - смерть застрахованої особи внаслідок ДТП; - настання критичного захворювання; - встановлення інвалідності категорії «дитина-інвалід» (або I–III групи) внаслідок нещасного випадку; - інвалідність застрахованої особи; - хірургічне втручання; - госпіталізація; - тимчасова або стійка втрата загальної працездатності внаслідок нещасного випадку. 	<ul style="list-style-type: none"> - дожиття застрахованої особи до закінчення періоду між початком дії договору страхування і початком страхових виплат (ануїтетів) - смерть застрахованої особи в період між початком дії договору страхування і початком страхових виплат (ануїтетів).
Термін дії договору	1–10 років	10–20 років	5–62 роки
Мінімальний розмір страхових внесків	<p>Для застрахованих осіб віком від 18 до 60 років: під час страхування від нещасного випадку та хвороби:</p> <ul style="list-style-type: none"> - щорічно – 1 500 грн.; - раз у півроку – 800 грн.; <p>під час страхування від нещасного випадку:</p> <ul style="list-style-type: none"> - щорічно – 800 грн.; - раз у півроку – 400 грн. <p>Для застрахованих осіб віком від 3 до 17 років:</p> <ul style="list-style-type: none"> - щорічно - 400 грн. 	<ul style="list-style-type: none"> - щорічно – 3 000 грн. або еквівалент у валюті страхування; - раз у півроку – 1 700 грн. або еквівалент у валюті страхування; - щоквартально – 900 грн. або еквівалент у валюті страхування; - одноразово – 10 000 грн. або еквівалент у валюті страхування. 	<ul style="list-style-type: none"> - щоквартально – 1 000 грн.; - раз на півроку – 2 000 грн. або 200 у. о. (доларів США або євро); - щорічно – 4 000 грн. або 400 у. о. (доларів США або євро); - одноразово – 30 000 грн. або 4 000 у. о. (доларів США або євро).

Страховий тариф	Залежить від статі та віку застрахованої особи, строку дії договору страхування, періодичності сплати страхових внесків та набору страхових ризиків, які передбачені програмою. Для розрахунку страхового тарифу враховується розмір ставки гарантованого інвестиційного доходу – 4% річних у гривні.	Залежить від статі та віку застрахованої особи, строку дії договору страхування, періодичності сплати страхових внесків та набору страхових ризиків, які передбачені програмою. Для розрахунку страхового тарифу враховується розмір ставки гарантованого інвестиційного доходу – 4% річних у гривні, у валюті страхування дол. США та євро – 2% річних.	Розмір тарифу залежить від статі та віку застрахованої особи, строку та періодичності сплати страхових внесків, а також від обраного виду страхових виплат (ануїтетів).
Особливі умови	- валюта страхування: гривня; - додатковий інвестиційний дохід за даною програмою не нараховується.	- валюта страхування: гривня, долар США, євро; - індексація страхових внесків; - збільшення розміру страхових внесків на коефіцієнт індексації, який залежить від валюти страхування та становить: у гривні – 5%; у доларах США та євро – 2%; - отримання додаткового інвестиційного доходу.	- валюта страхування: гривня, долар США, євро; - нарахування бонусів за рахунок додаткового інвестиційного доходу (як в період очікування, так і в період страхових виплат (ануїтетів)).

ринку страхових послуг. Особливо це стосується компаній страхування "life", кількість яких від початку була меншою, а зменшення чисельності яких є більш відчутним для усієї фінансової сфери.

Проте, незважаючи на негативні тенденції у розвитку страхового ринку, найбільші компанії продовжують функціонувати і показувати позитивні результати своєї діяльності. Варто звернути увагу на аналітику інформаційного агентства «Форіншурер», яким за різноманітними критеріями було складено ТОП-10 страхових компаній у 2016 році (табл. 1) [9].

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що на ринку страхування життя в Україні діють як компанії з вітчизняним капіталом, так і міжнародні компанії з іноземним капіталом. Показники діяльності зазначених компаній за усіма обраними критеріями суттєво відрізняються – показники компаній першої трійки перевищують відповідні показники останніх компаній у списку більше, ніж в 10 разів.

Особливої уваги в цьому переліку заслуговує досвід страхової компанії «ТАС». Дана компанія викликає інтерес через низку факторів:

1) СК «ТАС» є однією з найуспішніших компаній на ринку страхування життя в Україні; згідно з даними звіту компанії за 2016 рік

страхові виплати (не враховуючи викупні суми) порівняно з аналогічним періодом минулого року приросли на 30% та складають 71,8 млн. грн.; виплати були здійснені за 2 094 страховими випадками, 91% від загальної суми виплат склали виплати по закінченню накопичувального договору страхування життя; страхові резерви та активи приросли та складають 1,45 та 1,63 млрд. грн. відповідно; компанією за 2016 рік було зібрано 285,9 млн. грн. та укладено 94 497 договорів страхування життя [10];

2) ця компанія характеризується участю виключно українського капіталу, що вирізняє її серед найбільших компаній у сфері страхування життя;

3) СК «ТАС» працює на ринку страхування життя з 1998 року, що дає змогу говорити про її стабільність, гнучку адаптивність до кризових явищ і процесів дестабілізуючого характеру, а також про багатий досвід за цим напрямом страхування.

Нині СК «ТАС» надає широкий спектр страхових продуктів у сфері страхування життя, які характеризуються гнучкістю та зручністю використання для споживачів, охоплюючи різні верстви населення та, відповідно, їх потреби до умов, що склалися. Більш

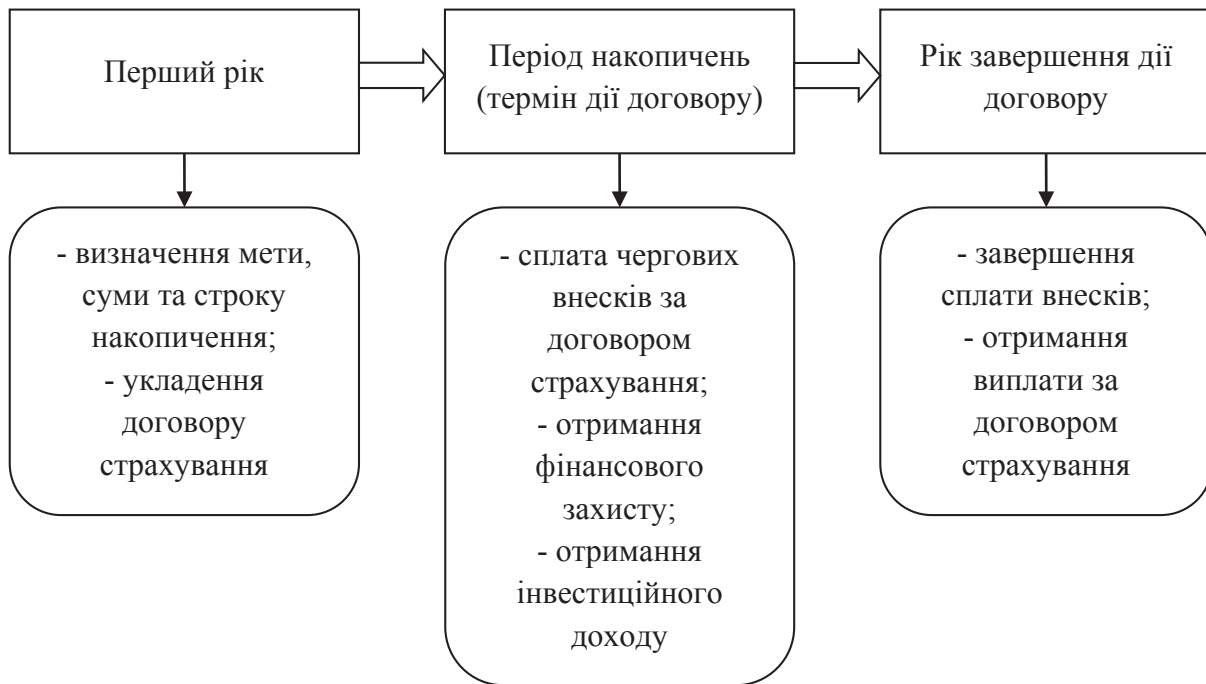


Рис. 3. Механізм реалізації страхових продуктів СК «ТАС»



Рис. 4. Заходи державного впливу для стимулювання ринку страхування життя в Україні

детальну інформацію про перелік страхових послуг, які надає СК «ТАС», та їх специфікації можна знайти у табл. 2 [11].

Не менш цікавим є механізм надання страхових продуктів СК «ТАС» в рамках програми страхування життя (рис. 3) [11].

Сучасними науковцями відображено широкий спектр проблем і факторів, які стримують розвиток ринку страхування життя в Україні. Зазначені питання можна розділити на фактори прямого та опосередкованого впливу, тобто проблеми, які безпосередньо знижують ефективність діяльності страхових компаній, та проблеми, які створюють несприятливі умови, що призводять до уповільнення розвитку страхового ринку та ринку страхування життя в Україні. До таких проблем слід віднести:

- негативну історію страхування життя в Україні в пострадянський період;
- нестабільність політичної ситуації;
- відсутність надійних інвестиційних інструментів, а також відсутність гарантій збереження вкладених коштів;
- низькі доходи громадян, відсутність комплексного підходу під час розроблення страхових продуктів;
- зміни в соціальній сфері, що через свою невизначеність нині стримують розвиток страхування життя;
- недовіру населення до страхових компаній;
- низький рівень економічного розвитку країни;
- інфляцію, нестійкість національної валюти;
- відсутність вільних коштів у підприємств і населення;
- недосконале законодавство;
- низьку страхову культуру населення, страхових посередників і деяких страховиків;
- відсутність належної турботи держави стосовно забезпечення привабливості цього виду діяльності;
- недостатню ємність страхового ринку [2, с. 223].

Наявність зазначених проблем викликає об'єктивну необхідність у розробці системи заходів для нормалізації відносин на ринку страхування життя та покращення показників діяльності страхових компаній, що працюють

в цьому напрямі. На нашу думку, провідну роль у поширенні страхування життя в Україні повинна відігравати держава. Уряд повинен проводити державну політику, спрямовану на стимулювання страхової сфери загалом та ринку страхування життя зокрема. Для цього можна застосувати такі заходи (рис. 4) [3, с. 148].

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що страхування життя є невід'ємною складовою особистого страхування та системи страхування загалом. У сучасній практиці використовується комплексний підхід до цього виду страхування, який, окрім смерті застрахованої особи, враховує широкий спектр супровідних страхових випадків, таких як отримання травми, повна або часткова втрата працездатності, страхування дітей до вступу до шлюбу. На жаль, нині ринок страхування життя в Україні є недостатньо розвиненим і потребує суттєвих трансформацій. З усіх криз, з якими стикалась українська економічна та фінансова сфери, військово-політична та економічна нестабільність останніх років найбільш сильно вплинула на цей сегмент страхового ринку, що призвело до зниження чисельності працюючих компаній зі страхування "life" та посилення монополізації цього ринку.

Проте, незважаючи на дестабілізаційні процеси, найбільші компанії продовжують свою діяльність в цьому напрямі і мають позитивні результати. Яскравим прикладом може слугувати СК «ТАС», яка навіть в умовах кризи досягає зростання ключових показників діяльності і пропонує широкий спектр страхових продуктів з гнучкими умовами. Загалом можна стверджувати, що на український ринок страхування життя впливає система дестабілізуючих факторів, які здійснюють прямий та опосередкований вплив на цю сферу. На нашу думку, провідну роль у стабілізації ситуації у сфері страхування життя повинна відігравати держава, використовуючи різноманітні важелі стимулювання і контролю. Використання запропонованих у статті заходів дасть змогу мінімізувати вплив негативних факторів на ринок страхування життя в Україні та створить умови для поживлення діяльності в цьому напрямі у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Страхування / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Радецька О.О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.О. Радецька. – Х. : ХНУ. – 2009. – № 6. – С. 222–224.
3. Ткаченко Є.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку страхування життя в Україні / Є.Ю. Ткаченко, О.В. Яришко. – Вісник ЗДІА. – 2012. – № 2. – С. 144–148.
4. Страхування життя / Офіційний сайт страхової компанії «ІНГО Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ingo.kiev.ua/ua/strakhovanie-zhizni.html>.
5. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
6. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
7. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє / Сайт інформаційного агентства "Finance.ua" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zhevriye>.
8. Статистика страхового ринку в Україні / Сайт інформаційного агентства «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
9. Рейтинг компаній зі страхування життя у 2016 році / Сайт інформаційного агентства «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/life>.
10. Підсумки діяльності СК «ТАС» за 2016 рік / Офіційний сайт страхової компанії «ТАС-Life» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://taslife.com.ua/news/pdsumki-dyalnost-sk-tas-za-2016-rk>.
11. Страхові продукти СК «ТАС» у сфері страхування життя / Офіційний сайт страхової компанії «ТАС-Life» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://taslife.com.ua>.

Проблеми та перспективи розвитку рефінансування вітчизняних банків

Калита О.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету

Кулик Є.В.

студент факультету фінансів та банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням рефінансування банків. Досліджуються механізми та інструменти рефінансування вітчизняних банків, що виступають одним з аспектів індикативного регулювання банківської системи України. Проаналізовано інноваційний підхід до рефінансування та взаємозв'язок НБУ з іншими державними інституціями з метою скорочення витраток Державного бюджету. Окреслено переваги впровадження нової моделі рефінансування банків для економіки країни.

Ключові слова: центральний банк, Національний банк України, інструменти грошово-кредитної політики, витрати державного бюджету, рефінансування банків, моделі рефінансування банків.

Калита О.В., Кулик Е.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ

Статья посвящена актуальным вопросам рефинансирования банков. Исследуются механизм и инструменты рефинансирования отечественных банков, которые выступают одним из аспектов индикативного регулирования банковской системы Украины. Проанализированы инновационный подход к рефинансированию и взаимосвязь НБУ с другими государственными институтами с целью сокращения расходов Государственного бюджета. Определены преимущества внедрения новой модели рефинансирования банков для экономики страны.

Ключевые слова: центральный банк, Национальный банк Украины, инструменты денежно-кредитной политики, расходы государственного бюджета, рефинансирование банков, модели рефинансирования банков.

Kalyta O.V., Kulik E.V. THE PROBLEM AND DEVELOPMENT OF REFINANCING UKRAINIAN BANKS

The article is devoted to topical issues of refinancing bank. The article analyzed mechanisms and instruments of refinancing Ukrainian banks as one aspect of indicative regulation of the banking system of Ukraine. Also, in this article we propose the innovative approach to the refinance mechanism and the relationships between the Central Bank of Ukraine and other government institutions in order to reduce expenditures of the State Budget. There are several benefits to the economy of Ukraine from the introduction of a new model of bank refinancing.

Key words: central bank, the National Bank of Ukraine, monetary policy instruments, state budget expenditures, banks refinancing, banks' refinancing models.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На даному етапі розвитку національної економіки та банківської системи України особливо гостро постає питання підтримки ліквідності та платоспроможності банків. Банківська система України нині знаходиться у стані затяжної рецесії, безпосередній вплив на яку має індикативне регулювання банківської діяльності в особі регулятора – Національного банку України.

Механізм рефінансування банків як один з аспектів державного регулювання банківської системи запускає та забезпечує процес зростання економіки країни загалом, а отже, стратегічна спрямованість його як інструмента

стимулювання банків є неймовірно важливою [1, с. 772–773]. Існує достатня кількість проблематичних аспектів розвитку економіки України, а їх вирішення унеможливується без динамічного розвитку банківської системи, що виступає однією з головних структур ринкової економіки.

Таким чином, впровадження ефективного механізму рефінансування банків є одним з актуальних питань реалізації стратегії забезпечення стійкого розвитку банківської системи, підтримки ліквідності та платоспроможності банківських установ. Доцільність впровадження нових механізмів та перегляду старих пояснюється своєю кризою

ліквідності, адже лише за 3 роки (з 2014 по 2016 рр.) було визнано неплатоспроможними та ліквідовано 86 банків [2]. Станом на 1 січня 2017 р. на ринку банківських послуг працюють 96 установ порівняно із 182, що було характерно для 2014 р. Скорочення кількості банків майже вдвічі говорить про сувору політику Національного банку України (НБУ) та необхідність реформування системи рефінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження особливостей механізму рефінансування, а також пошуку ефективних методів та механізмів забезпечення стійкості банківської системи присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження провідних зарубіжних вчених Я. Міркіна, С. Моїсєєва, Дж. Сінкі, В. Усоскіна, М. Ямпольського, А. Бергера, С. Девіса, К. Джеймса, Б. Едвардса, Дж. Селбі, П. Роуза, К. Редхеда. Належне місце в розробці цієї проблематики посідають праці відомих українських економістів, до яких належать О. Васюренко, М. Савлук, А. Яценюк, Я. Берназюк, М. Старинський, С. Баранов-Мохорт, С. Очкуренко, О. Сударенко, І. Шамрай, С. Лучковська, О. Орлюк, А. Гальчинський, В. Міщенко, А. Мороз.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових праць охарактеризовано загальні особливості рефінансування банків та його форм, проте нині відсутній єдиний критичний підхід до інституційної структури механізму державного регулювання та нагляду за банківською діяльністю, тому питання упровадження інновацій у цьому аспекті не розглядається або майже не висвітлюється у працях наших науковців, хоча, на нашу думку, доцільними є ретроспективний аналіз та впровадження іноземного досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз сучасних показників рефінансування банків та визначення проблематичних аспектів наявної моделі з метою впровадження інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія розвитку банківської системи останніх років наочно демонструє той факт, що у кризових ситуаціях наявна система рефінансування виявляється неефективною. Підтвердженням цьому є рис. 1, на якому чітко простежується тенденція до збільшення попиту банків на короткострокову докапіталізацію у вигляді кредитів «овернайт». Це

говорить про нестачу коштів для відповідності економічним нормативам ліквідності, що встановлюються Національним банком України, недовіра сучасної моделі рефінансування та жорсткі умови банківського ринку. Із введенням з 1 січня 2017 р. вимоги щодо мінімального розміру регулятивного капіталу в обсязі 500 млн. грн. регулятор унеможливив існування великої кількості банків на ринку. Вважаємо, що такі заходи є недовірими у стратегічному аспекті взагалі; розглядаючи державне регулювання банківської системи Німеччини, ми зацікавились, чи відповідають усі показники банків новим вимогам «Базеля III».

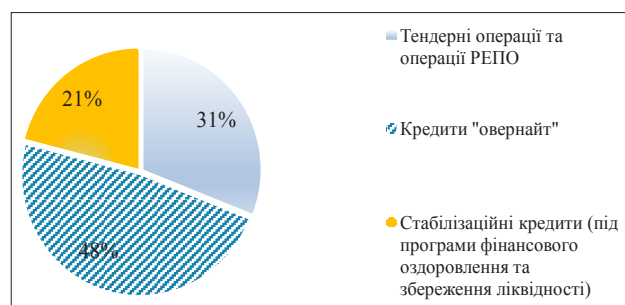


Рис. 1. Інформація щодо активних операцій, що проводились НБУ з метою регулювання ліквідності банків у 2014–2015 рр. [2]

Рефінансування є одним з основних інструментів грошово-кредитної політики НБУ, у широкому значенні це є наданням коштів тим банкам, які нині їх потребують [1, с. 772]. На нашу думку, цей механізм має низку проблем, таких як недосконалість нормативно-правової бази, відсутність механізму контролю за цільовим використанням коштів, відсутність прозорості банківської звітності, виведення коштів через офшорні канали та переказування відповідальності на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, використання їх для спекуляції на валютному міжбанківському ринку.

Рефінансування є не функцією НБУ, а вимушеним заходом під час кризи для підтримання ліквідності банків, саме тому в усіх інших випадках рефінансування призводить до негативних наслідків [4, с. 173–175].

Відповідно до ст. 7, 25 Закону України «Про Національний банк України» [5], виступаючи у ролі кредитора останньої інстанції, НБУ організовує систему рефінансування (кредитування) банків, встановлює порядок і умови рефінансування, здійснює операції рефінансування, забезпечуючи тим самим регулювання ліквідності банківської системи. Окрім цього, забезпечує передбачене ст. 49

Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6] право банків за нестачі коштів для здійснення кредитування клієнтів і виконання прийнятих на себе зобов'язань звертатися за отриманням кредитів до НБУ на визначених ним умовах. На нашу думку, необхідно внести зміни до законодавства та передати повноваження щодо здійснення рефінансування державній структурі, що могла б існувати на рівні з НБУ, забезпечувати активну взаємодію з департаментами, які відповідають за здійснення індикативного регулювання як такого.

Виклики сучасного етапу економічного розвитку в Україні потребують формування ефективної системи рефінансування. Для досягнення такої ефективності вважаємо за доцільне запровадити нову модель рефінансування НБУ; розширити перелік неринкових активів, які можуть виступати в ролі застави під час рефінансування; створити в НБУ адекватну систему ризик-менеджменту, спрямовану на мінімізацію ризиків під час рефінансування банків тощо [1, с. 772].

Проаналізувавши структуру наданих кредитів рефінансування за 2014–2016 рр. (рис. 2), ми виявили декілька моментів. По-перше, більшість кредитів рефінансування за цей період була надана уже неплатоспроможним банкам (44%). Основними позичальниками за цей період були АТ «Златобанк» (5,6%), ПАТ КБ «Хрещатик» (5,6%), АТ «Дельта Банк» (5,5%), ПАТ «ВіЕйБі Банк» (5,4%), ПуАТ «Фідобанк» (5,1%) [2]. По-друге, відбувався нерівномірний розподіл коштів рефінансування серед банків, тобто значні суми надавалися кільком системним банкам, тоді як більшість отримувала менше середнього. За досліджуваний період ПАТ «Приват-Банк» отримав 6% від загальної суми наданих кредитів рефінансування, АТ «Ощадбанк» – 6%, АТ «Укресімбанк» – 5,9%.

Дані банківські установи протягом 2014–2015 рр. вдало використовували ці кошти на міжбанківському ринку з метою проведення

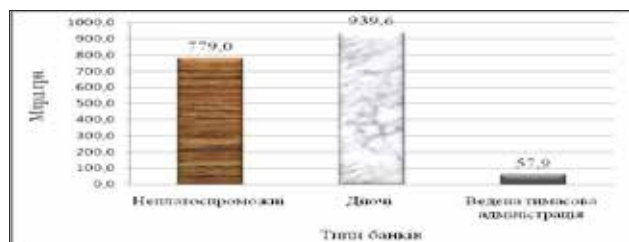


Рис. 2. Загальний обсяг наданих НБУ банкам кредитів на строк більше 30 календарних днів за 2014–2016 рр.

Джерело: складено за [2]

Таблиця 1

Органи банківського регулювання провідних країн світу

Країна	Блок	Україна	Німеччина	США	Велика Британія	Франція
Україна	Блок регулювання банківського	Національний банк України	1) Дойче Бундесбанк; 2) Федеральний фінансовий контролюючий орган (FFSA); 3) Орган регулювання та нагляду за фінансовими послугами (BaFin)	1) Рада керуючих ФРС; 2) Федеральна корпорація страхування депозитів; 3) Банківський департамент штату Нью-Йорк; 4) Управління з нагляду за ощадними установами; 5) Управління контролера грошового обігу	1) Банк Англії; 2) Казначейство; 3) Пруденційний регулятивний орган (PRA); 4) Орган фінансового супроводу (FCA); 5) Комітет з фінансової політики (FCC)	1) Банк де Франс; 2) Консультативний комітет з питань законодавства та фінансового регулювання; 3) Управління пруденційного нагляду; 4) Група банківських контролерів франкомовних країн

Джерело: складено за [2; 7]

спекулятивних валютних операцій. Державні ж банки великі суми коштів спрямовували на фінансування «Укрнафтогазу». При цьому жодного разу не наголошувалось на тому, що дані кошти не використовуються за цільовим спрямуванням. В законодавстві встановлено, що кошти рефінансування надаються із зазначенням цільового спрямування, однак не існує досконалої системи моніторингу, що значно спростила б контроль за даними коштами на кожному етапі їх використання [4, с. 172].

Першим кроком до зміни алгоритму рефінансування є перш за все посилення контролю та вдосконалення фінансової і статистичної звітності про використання кредитів рефінансування [5, с. 58]. Для впровадження цього необхідно розглянути саме іноземний досвід щодо побудови інституційної складової банківського регулювання (табл. 1).

Важливим етапом є розробка принципово нових схем рефінансування без залучення коштів НБУ. Для цього пропонуємо створити спеціальне Аналітично-ревізійне бюро на базі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), що працюватиме із проблемними банками. Відповідно, НБУ делегує повноваження щодо аналізу звітності та роботи з неплатоспроможними банками даній установі, причому вона тісно співпрацюватиме з відповідними департаментами НБУ; пропонуємо зробити дане Бюро незалежним від інших урядових інституцій, проте підзвітним НБУ у частині надання коштів рефінансування проблемним банкам.

Вищим виконавчим органом Бюро може бути Виконавча рада, що визначає, чи доцільно надавати кошти рефінансування тому чи іншому банку. Фактично відбувається аналіз його звітності та проблематичних аспектів щодо роботи на ринку. Кінцевим і остаточним результатом роботи цієї Ради може вважатись рішення щодо фінансування банківської установи, а саме залишити її на самофінансуванні чи надати певну суму коштів з метою докапіталізації. Якщо банк, згідно з рішенням Виконавчої Ради, визнано проблемним і неплатоспроможним, цю справу надалі передають НБУ.

Дана модель має три постійні суб'єкти: НБУ, Аналітично-ревізійне бюро та банки, причому четвертим, тимчасовим, може виступати санаційний фонд (на момент запровадження у банку тимчасової адміністрації та визнання його неплатоспроможним).

Отже, НБУ за допомогою Аналітично-ревізійного бюро визначає проблемний банк, вво-

дить у ньому тимчасову адміністрацію. Відбувається продаж активів проблемного банку, виручені кошти від реалізації активів складають першочергові виплати, потім визначають суму проблемної заборгованості. Після цього створюється санаційний фонд (фактично він же є пайовим) з випуском інвестиційних сертифікатів на суму проблемної заборгованості, збільшеної на розмір статутного фонду банку. Випущені інвестиційні сертифікати обмінюють на корпоративні права засновників банку. Обрано саме цей вид цінних паперів, оскільки він має найбільше переваг серед усіх наявних на ринку. Фактично проблемні активи обмінюються на інвестиційні сертифікати, за рахунок надходження яких погашається заборгованість банків. Інвестиційні сертифікати є іменними цінними паперами, що знаходяться у «магічному трикутнику»: ліквідність, надійність та ліквідність, для нашої ситуації прослідковується повна відповідність наявному законодавству. Кошти, що надходять від інвесторів, як резидентів, так і нерезидентів (фізичних чи юридичних осіб), згідно з законодавством, передаються Аналітично-ревізійному бюро, що, відповідно, має державну форму власності, таким чином, банк націоналізується з можливістю подальшого перепродажу. Його активи за такою схемою можна просто очистити, після чого продати банк тим, хто зацікавлений в цьому, а виручені кошти спрямувати до Державного бюджету або ж залишити в Бюро з можливістю подальшого цільового використання. Сьогодні в основу розрахунку бюджетів на наступний рік покладено макроекономічні показники, які розробляє НБУ, ми ж пропонуємо в основу розрахунку та планування обсягів рефінансування покласти економічні нормативи щодо ліквідності банків, адже так буде простіше виявити майбутній попит на ліквідні кошти. Нині НБУ використовує декілька методик розрахунку ліквідності, основною з яких є коефіцієнт миттєвої ліквідності (так званий acid-test ratio), що особливо поширений у європейському економічному просторі. Також, на нашу думку, доцільним є використання фундаментальних показників Міжнародного валютного фонду (МВФ), які запропоновані Базельським комітетом із банківського нагляду, але в розрізі окремих банків, не тільки на рівні банківської системи загалом (рис. 3).

Проаналізувавши структуру портфеля забезпечення НБУ за кредитами рефінансування, дійшли висновку, що політика регулятора є виваженою та орієнтованою на

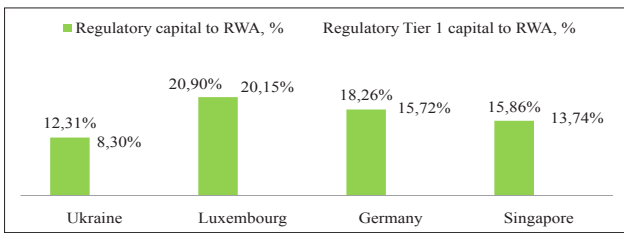


Рис. 3. Фундаментальні показники МВФ, запропоновані Базельським комітетом з банківського нагляду

Джерело: складено за [7; 8]

максимальний результат: так, основною заставою банків, що працюють на ринку, є майно та цінні папери (ОВДП), що відповідає реальності [2]. Проте доцільно було б впровадити низку неринкових активів, що мають можливість виступати в ролі застави під час рефінансування, дослідивши усі ризики, які існують на ринку: як заставу можна використовувати портфель споживчих кредитів, портфель кредитів малого та середнього бізнесу, основні засоби банків тощо. На рис. 4 відображено динаміку прострочених кредитів банків у розрізі років, яка відображає тенденцію до їх зростання. А отже, бачимо, що попит на надання коштів рефінансування збільшується, ліквідність банків поступово зменшує оберти, з чим пов'язані процеси ліквідації банків. Це говорить про неспроможність банківських інституцій працювати на ринку, зарегульованість банківської системи тощо.

Можна виділити й інші переваги запропонованої моделі, такі як націоналізація неплатоспроможних банків; надходження від продажу

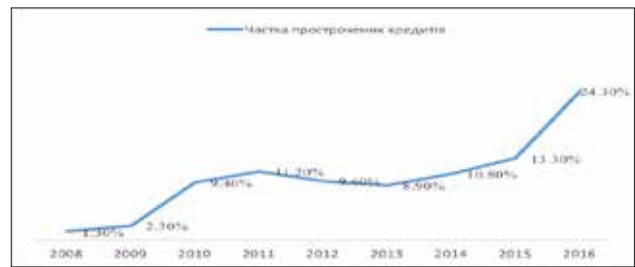


Рис. 4. Динаміка обсягу простроченої заборгованості банків за 2008–2016 рр.

Джерело: складено за [2]

цих банків до бюджету; зменшення видаткової частини бюджету та витрат адміністрування, що покладаються на НБУ щодо рефінансування; зменшення тягаря, що покладається на плечі ФГВФО, та лібералізація банківської діяльності; дерегуляція банківської системи, а також її тісна співпраця з іншими ланками фінансової сфери; можливість контролю за цільовим спрямуванням коштів рефінансування на усіх стадіях їх використання; впровадження кваліфікованого ризик-менеджменту у банках; прозорість банківської звітності, а також мінімізація валютних спекуляцій за рахунок коштів рефінансування; використання індикативних прогнозних показників НБУ, що використовуються у бюджетному процесі; відповідність засадам грошово-кредитної політики та законодавству; значний крок до зменшення дефіциту державного бюджету України.

Значною проблемою сьогодні є те, що приватні банки отримують кошти рефінансування з державного бюджету, нині це є досить ризи-



Рис. 5. Інноваційна модель рефінансування банків, аналізу їх ліквідності й платоспроможності

Джерело: власна розробка авторів

кованим, оскільки можливим є виведення цих коштів в офшори. Так, надалі буде наведено приклад 2015 р., що підтверджує ці дані. На рис. 5 схематично зображено інноваційну модель рефінансування банків та аналізу їх ліквідності й платоспроможності.

Журнал «Forbes» надає інформацію стосовно «Дельта Банку», який був прикладом державно-приватного партнерства та користувався як рефінансуванням НБУ, так і коштами державних банків [11]. Ліквідація «Дельта Банку» призвела до втрати близько 30 млрд. грн. коштів державного бюджету. У «Дельта Банку» знаходилось на рахунках багато коштів державних установ, питання повернення яких нині однозначно закрито, йдеться про 3,5 млрд. грн. Державної іпотечної установи, 1,6 млрд. грн. «Укресімбанку» та 3,3 млрд. грн. «Ощадбанку».

Використовуючи індикатори фінансової стійкості, що поширені у Західній Європі та запропоновані Базельським комітетом з банківського нагляду, Аналітично-ревізійне бюро цілком реально може уникнути цих процесів, одразу виявивши негативні тенденції на ринку, вивівши неплатоспроможні банки з ринку, якщо їх докапіталізація не є рентабельною. Також НБУ та Аналітично-ревізійне бюро можуть разом з фіскальними органами закладати в бюджет обсяги коштів рефінансування, що зменшуватимуться щороку, відповідно до фінансової звітності Аналітично-ревізійного бюро.

Пропонуємо фундаментальною основою для роботи Аналітично-ревізійного бюро обрати прогнозні показники, які НБУ розробляє під час бюджетного прогнозування, а саме показники, які щороку до 15 березня розраховуються НБУ, – монетарні показники і показники валютно-курсової політики. Одними з прогнозних показників є економічні нормативи, причому варто зазначити, що обсяги рефінансування безпосередньо залежать від них: безпосередньо від дій регулятора залежить кількість запитів рефінансування державних та великих банків України (адже саме їм НБУ не може відмовити, тут йдеться про вагомні майнові застави та фінансові інструменти, що надаються НБУ на час користування позикою). Отже, використання цієї моделі та її впровадження призведуть до зменшення коштів бюджету, що закладаються на процес рефінансування. Так, у 2015 р. на рефінансування було закладено в бюджеті 36,5 млрд. грн., а для діяльності ФГВФО передбачалось виділення коштів в розмірі 20 млрд. грн. [11].

Як свідчить структура наданого рефінансування, банки потребують короткострокової докапіталізації, тому найбільш поширеним його видом є кредити «овернайт», частка яких у 2015 р. у загальному обсязі склала 48% [2]. Нині ця проблема є нагальною, оскільки сьогодні 86 банків перебувають у стані ліквідації [2], більша частина тих, що на ринку, є неплатоспроможними і потребують докапіталізації, тільки за 2 місяці 2016 р. обсяг заборгованості банків за кредитами рефінансування склав 103,1 млрд. грн., а частка кредитів, наданих неплатоспроможним банкам, дорівнює близько 25% [2]. Згідно з інформаційними матеріалами, наданими НБУ, за 2014–2016 рр. було надано коштів рефінансування на суму 136,85 млрд. грн., а обсяг заборгованості на початок 2016 р. становив 103,1 млрд. грн. Ці показники свідчать про неспроможність системи рефінансування діяти в ринкових умовах, її неефективність. Доцільно розглянути динаміку надання коштів рефінансування за роками, а також порівняти кількість операцій щодо надання кредитів (рис. 6), спостерігається така закономірність: кошти рефінансування активно надаються на початку року, проте ближче до кінця року політика НБУ спрямовується, як правило, на скорочення операцій рефінансування. Якщо спостерігається надання одному й тому ж банку коштів рефінансування протягом декількох місяців, як це відбувалось із ПАТ «Хрещатик», це свідчить про серйозні проблеми даної банківської установи на ринку, а також про неефективність надання вищезгаданих кредитів.

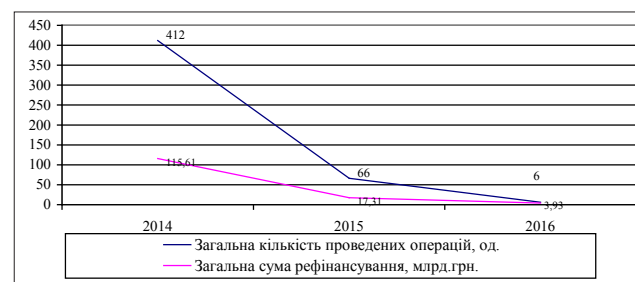


Рис. 6. Динаміка операцій рефінансування та їх обсягів протягом 2014–2016 рр.

Джерело: складено на основі [2]

Висновки з цього дослідження. Отже, підводячи підсумки проведеного дослідження, слід визнати, що механізм рефінансування потребує рішучих реформ і є недосконалим, а запропонована методика може бути впроваджена у термін менше 1 року, що особливо актуально для умов українського ринку та сучасної кризи банківської системи.

У 2015 р. НБУ офіційно визнав переорієнтацію на політику «дешевих грошей», зменшивши фактично облікову ставку, від якої безпосередньо залежить надання коштів рефінансування. Інноваційна діяльність стосовно впровадження цієї моделі дасть змогу отримати найбільше економічних вигод на даному етапі економічного розвитку України, що характеризується високими інфляційними показниками. Проте існує проблематика у вигляді недоліку кваліфікованих кадрів, пошук яких є основним у процесі впровадження нової моделі рефінансування українських банків. Впровадження «Базеля III» та інших вимог до капіталу в

Україні має відбуватись поступово та з урахуванням існування вищезазначених проблем, що характерні нині для банківського сектору. Так, подальша діяльність НБУ стосовно рефінансування та роботи з проблемними банками має базуватись на таких засадах: досягнення системності й транспарентності банківського сектору; впровадження механізму контролю за цільовим використанням коштів рефінансування; вдосконалення НБУ процесу прогнозування макроекономічних показників на наступні 2 роки; створення кваліфікованого ризик-менеджменту; злагоджена взаємодія НБУ з бюджетними інституціями тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шепель Є. Рефінансування як одна із форм підтримки ліквідності банків України / Є. Шепель // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 772–774.
2. Інформаційний матеріал. Кредити, надані НБУ на строк більше 30 календарних днів. Річний звіт НБУ / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28097214&cat_id=37650.
3. Офіційний сайт Дойче Бундесбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bundesbank.de>.
4. Проблеми рефінансування банків у посткризовий період / [Г. Башнянин, В. Сидоренко, М. Люлик] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 25. – С. 131–135.
5. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bis.org>.
8. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : [монографія] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : Прут Принт, 2008. – 260 с.
9. Про санкції : Закон України від 14 липня 2014 р. № 1644-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1644-18>.
10. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова НБУ від 17 вересня 2015 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15>.
11. Офіційний сайт журналу “Forbes” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/business/1394914-vo-chto-obojdetsya-byudzhetu-krah-delta-banka>.

УДК 657.411.3-027.542

Концепція державно-приватного венчурного фонду

Карасик О.М.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Петрюк М.В.

здобувач кафедри фінансів

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Стаття присвячена дослідженню системи державної підтримки розвитку венчурного ринку в Україні. Розкрито переваги державно-приватного партнерства під час побудови венчурного фонду. Запропоновано концепцію створення державно-приватного фонду для фінансування проектів в аграрному секторі. Розкрито особливості теоретичного та фінансового механізму його діяльності.

Ключові слова: венчурний фонд, державно-приватне партнерство, венчурний капітал, внутрішня норма прибутку, майбутня вартість, компанія з управління активами.

Карасик О.М., Петрюк М.В. КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ВЕНЧУРНОГО ФОНДА

Статья посвящена исследованию системы государственной поддержки развития венчурного рынка в Украине. Раскрыты преимущества государственно-частного партнерства при построении венчурного фонда. Предложена концепция создания государственно-частного фонда для финансирования проектов в аграрном секторе. Раскрыты особенности теоретического и финансового механизма его деятельности.

Ключевые слова: венчурный фонд, государственно-частное партнерство, венчурный капитал, внутренняя норма прибыли, будущая стоимость, компания по управлению активами.

Karasyk O.M., Petriuk M.V. THE CONCEPT OF PUBLIC-PRIVATE VENTURE FUND

In the article investigated the system of state support of venture capital market in Ukraine. The benefits of public-private partnership in the construction of venture capital fund are revealed. The concept of establishing public-private fund to finance projects in the agricultural sector was offered. The features of the theoretical and the financial mechanism of its activity were disclosed.

Key words: venture capital, public-private partnerships, venture capital, internal rate of return, future value, asset management company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В багатьох розвинутих країнах, але здебільшого в країнах, які розвиваються, відбувається об'єднання обмежених ресурсів держави та приватних партнерів у державно-приватні інститути фінансування (венчурні фонди) з метою розвитку певної пріоритетної галузі та зростання її у довгостроковій перспективі. Основними функціями таких інститутів є відбір і фінансування проектів пріоритетного напрямку економіки, які не отримують належних ресурсів з боку інших можливих інвесторів з певних причин, таких як високі ризики, тривалий період окупності, обмеженість вибору фінансових інструментів. В Україні не створюються класичні венчурні фонди за участі держави, тому актуальні дослідження пов'язані з цим питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених найбільш відомими дослідниками цього питання

є Л. Хілл, К. Кемпбел, Д. Гледстоун, Т. Коллер, А. Комашенко, Л. Антонюк, Г. Тарасова, К. Кутрань, Т. Калінеску. Роботи науковців присвячені дослідженню ринків венчурного капіталу зарубіжних країн, розгляду економічної сутності венчурного капіталу, дослідженню сутності та особливостей процесу венчурного фінансування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишається недостатньо дослідженим механізм створення державно-приватних венчурних фондів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка концепції державної підтримки венчурного фінансування в Україні на основі державно-приватного партнерства, а також побудова моделі державно-приватного венчурного фонду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державно-приватне партнерство в Україні – система відносин між державним та

приватним партнерами, під час реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, а також користуванні (експлуатації) такими об'єктами. Державно-приватне партнерство передбачає використання механізму розподілу ризиків та відповідальності за результати господарської діяльності між державою та підприємницькими структурами [2, с. 28–36].

Ми вважаємо, що наявна модель розвитку венчурної системи України через венчурні інститути спільного інвестування не є ефективною, і вважаємо, що найкращою моделлю розвитку буде створення державної програми розвитку, в рамках якої засновано державно-приватний венчурний фонд для фінансування проектів аграрного сектору як перспективної галузі економіки. Схема організації державно-приватного партнерства досить проста (рис. 1).

З метою вдосконалення механізмів розвитку інвестиційної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства над концепцією створення приватного акціонерного товариства «Український державний венчурний фонд» працював Т. Комашенко [7, с. 45–52], а його основні принципи використала у дослідженнях К. Кутрань [4, с. 110–114]. Розроблені ними принципи та пропозиції, а також напрацювання інших дослідників у цій сфері будуть використані нами під час

формування нової схеми державно-приватного венчурного фонду.

Ми вважаємо, що фонд повинен фінансувати виключно проекти та підприємства аграрного сектору як провідної галузі країни, тому назвемо його фонд венчурних інвестицій «Аграрний».

На думку авторів, місія державно-приватного фонду має бути пов'язана з:

- розвитком нових інноваційних компаній в Україні та формуванням культури інноваційного підприємництва;

- налагодженням та удосконаленням зв'язку науки, освіти та інноваційного бізнесу, а також комерціалізації технологій в Україні;

- просуванням вітчизняних новітніх технологій та їх продуктів на міжнародний ринок;

- стимулюванням попиту на технології та інновації на внутрішньому ринку;

- опануванням найкращих практик міжнародного венчурного інвестування та створенням партнерських зв'язків між управляючими компаніями міжнародних венчурних фондів та національними управляючими компаніями венчурних фондів розвитку;

- удосконаленням механізму колективного інвестування тощо [7, с. 96, 140].

На нашу думку, цілі та місія фонду є занадто широкими для впровадження в сучасних умовах України. Місія державно-приватного венчурного фонду «Аграрний» (далі – ДПВФ «Аграрний») полягає у фінансуванні проектів аграрного сектору через механізм залучення капіталу держави та приватних інвесторів на рівних правах.

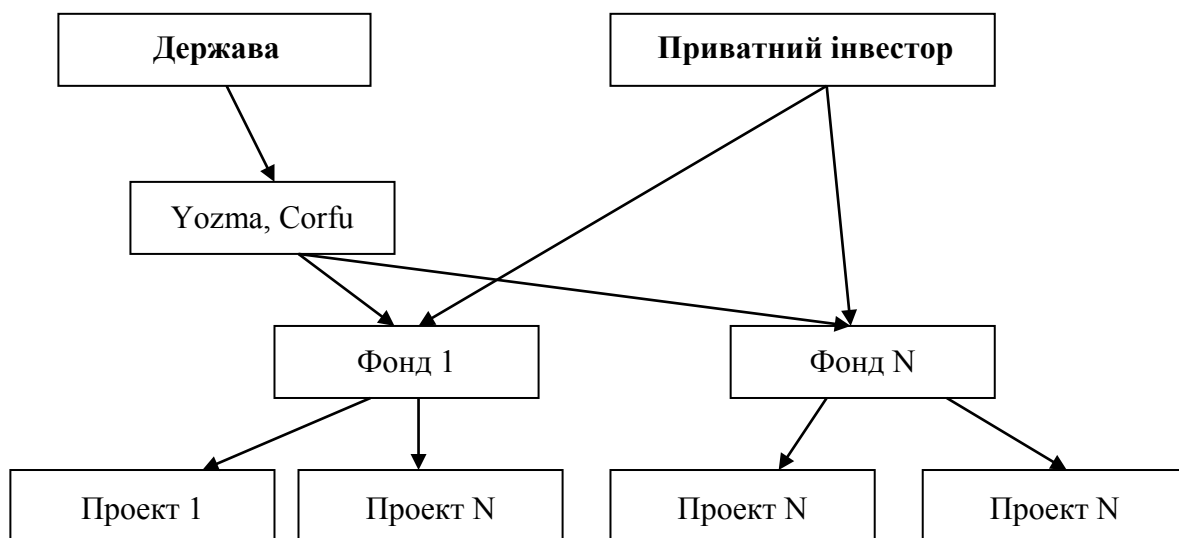


Рис. 1. Схема організації класичного венчурного фонду за участю держави

Джерело: [10]

Управління фондом потрібно передати незалежній КУА, яка сформована з досвідчених менеджерів венчурного сектору. Це дасть змогу володіти фондом державі, але мінімізує механізм впливу на його діяльність та розвиток. Ми також пропонуємо визначити витрати на управління фондом на рівні 10% від поточних інвестицій, що покриє витрати, а 20% премії після виходу інвестора з проекту повинні стати додатковою мотивацією для менеджменту. Основними ж функціями КУА повинні стати:

- проведення високоякісної технологічної бізнес-експертизи проектів (формування постійно діючих експертних рад (експертного пулу) та внутрішньої служби аналізу проектів);
- здійснення консалтингової та управлінської підтримки аграрних підприємств, що реалізують відповідні проекти;
- надання послуг аграрним компаніям, таких як сприяння сертифікації продукції, патентуванню результатів НДДКР закордоном, надання науково-технічної інформації;
- проведення постійного моніторингу та аналізу результатів фінансово-економічної діяльності як фондів, так і інноваційних підприємств (проектів), що отримали венчурні інвестиції;
- формування інформаційної бази передових технологій, винаходів та інноваційних проектів, які розроблені на вітчизняних під-

приємствах, мають конкурентні переваги та вважаються перспективними для залучення державних коштів.

На основі проведеного аналізу наявних систем підтримки функції держави ми сформуємо так:

- держава – джерело венчурного капіталу (на найбільш ризиковому етапі);
- підтримка розвитку програми та венчурної системи загалом шляхом прийняття законів, які регулюють відносини у цій сфері;
- удосконалення податкового регулювання;
- забезпечення розвитку біржових та фінансових механізмів;
- популяризація венчурного капіталу як джерела фінансування загалом шляхом інформаційного наповнення ринку;
- проведення венчурних ярмарків, а також підтримка виставкової діяльності високотехнологічних компаній;
- вирішення спірних питань інтелектуальної власності.

В нашому розумінні роль держави полягає у підтримці та всебічному розвитку венчурного бізнесу через забезпечення доступу до публічної інформації та популяризації специфічного виду фінансування. Участь держави у фонді забезпечить прямий потік інформації про слабкі та проблемні місця в організації фонду, які потрібно вирішувати. Тому основними функціями мають залишатись законодавча та регулююча.

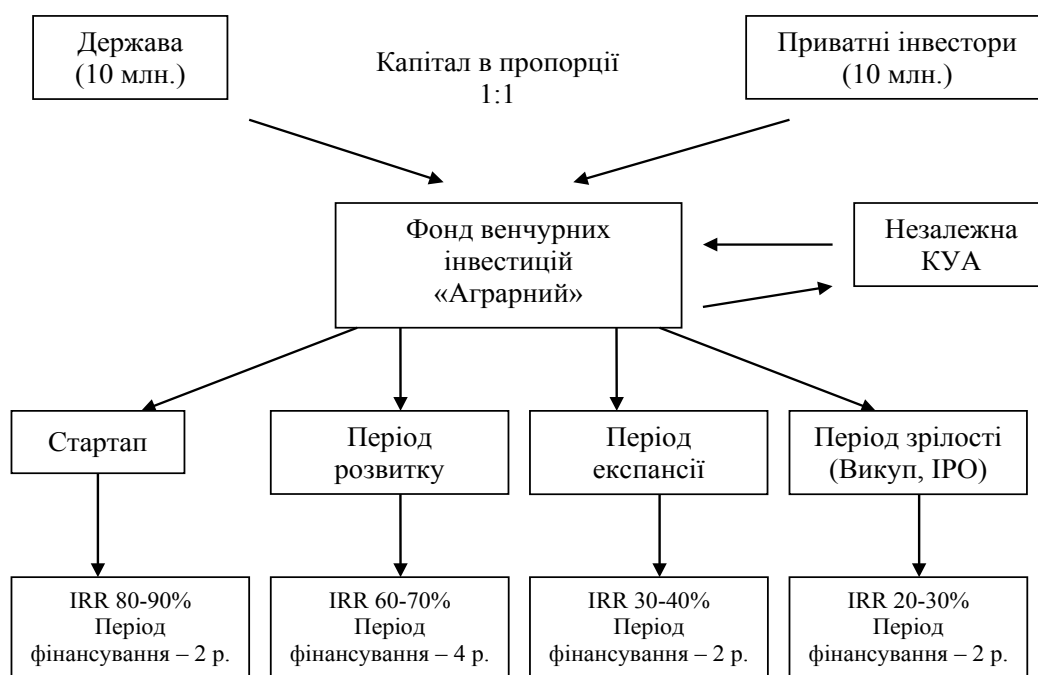


Рис. 2. Схема діяльності ДПВФ «Аграрний»

Джерело: розроблено авторами

Окремо потрібно виділити напрями фінансування. Так, активи ДПВФ «Аграрний» мають спрямовуватись виключно на фінансування потенційних проектів в новостворених чи вже діючих підприємствах, які перебувають на всіх стадіях розвитку. Це забезпечить відповідний рівень доходності та диверсифікації ризиків. Крім того, активи венчурного фонду мають складатись із цінних паперів (корпоративних прав) сільськогосподарських компаній, не більше 15% активів можуть утримуватись в грошових коштах, які зберігаються на окремих банківських депозитних рахунках. Склад активів, на відміну від активів венчурних ІСІ, має чітко регламентуватись. По закінченню п'яти років з моменту завершення формування венчурного фонду його активи повинні складатись із цінних паперів (корпоративних прав) не менш ніж двадцяти компаній, які перебувають на різних стадіях розвитку.

Графічно схему діяльності фонду венчурних інвестицій «Аграрний» зобразимо на рис. 2.

Ми пропонуємо здійснювати фінансування фондом проектів відповідно до чотирьох основних стадій розвитку: стартап, період розвитку, період експансії, період зрілості (викуп, IPO). Однією з важливих характеристик під час оцінювання доцільності інвестицій є внутрішня норма доходності проекту (IRR). Дослідження свідчать про те, що середні показники для різних стадій розвитку проекту різні залежно від стану економіки та очікування інвесторів, тому на основі аналізу наявних досліджень ми обрали середні величини IRR для обраних періодів [3]. Крім того, вважаємо за доцільне визначити строки фінансування проекту: стартап – 2 р, період розвитку – 4 р., період експансії – 2 р., період зрілості – 2 р. За визначений період проекти повинні досягнути запланованих показників розвитку відповідного етапу, а лише після цього вони можуть претендувати на подальше фінансування. Додатковий венчурний капітал не може повторно спрямовуватись в проект, який не досяг запланованих показників.

Окрім схеми діяльності та теоретичного опису основних положень діяльності фонду, ми вважаємо за доцільне побудувати математичну модель діяльності фонду. Під час вивчення складних економічних процесів та явищ часто застосовується моделювання. Ідея нашої економетричної моделі полягає в тому, що результативна ознака змінюється під впливом не одного, а кількох факторів. Зокрема, аналізуючи майбутню вартість гро-

шових потоків від інвестованого капіталу в різні проекти та прогнозуючи його подальший розвиток, ми досліджуємо функцію загальної майбутньої вартості. Це дає змогу встановити, як вона зміниться зі зміною грошових потоків від реалізації проектів в різних стадіях. При цьому на кінцевий результат впливає значна кількість чинників.

Вплив багатьох чинників на результативну зміну описується за допомогою звичайної лінійної функції [1]:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n + u, \quad (1)$$

де y – досліджувана (залежна змінна) або регресант (в нашому випадку – майбутня вартість грошових потоків від діяльності фонду), x_1, x_2, \dots, x_n – незалежні пояснюючі змінні або регресори (грошові потоки від проектів на різних етапах реалізації), $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – параметри моделі (параметри моделі у нашому випадку – це відсоток проектів, які досягли встановлених показників), u – випадкова складова регресійного рівняння.

Видозмінивши формулу 1 для розрахунку майбутньої вартості інвестицій венчурного фонду «Аграрний», отримаємо лінійне рівняння:

$$FV = a_0FV_{CT} + a_1FV_P + a_2FV_E + a_3FV_3, \quad (2)$$

де FV – майбутня вартість грошових потоків від інвестицій у венчурні проекти; FV_{CT} , FV_P , FV_E , FV_3 – майбутня вартість грошових потоків відповідно до стадії стартапу, розвитку, експансії або зростання; a_0, a_1, a_2, a_3 – відсоток проектів, які досягли запланованої IRR; випадкову складову регресійного рівняння на даному етапі ми виключимо, оскільки це буде дискусійним питанням.

Для розрахунку FV скористаємося класичною формулою [1]:

$$FV = I * (1 + IRR)^t, \quad (3)$$

де FV – майбутня вартість інвестицій відповідного проекту; IRR – запланована ставка доходності (середнє значення відповідного етапу на рис. 2), t – період фінансування.

Для спрощення розрахунків обсягу інвестицій візьмемо за умовний 1 млн. дол. Фінансування спрямуємо за етапами так: стартап – 45%; розвиток – 35%, експансія та зростання – по 15% від запланованого обсягу.

Дослідження статистичних даних свідчать про те, що лише 17% успішних проектів здійснюються на стадії стартапу, 36% – стадії розвитку, 67% – стадії експансії, 87% – стадії зростання [8, с. 300–310, 10, с. 84]. Таким чином, наша лінійна модель набуває такого вигляду:

$$FV = 0,17 * FV_{CT} + 0,36 * FV_P + 0,67 * FV_E + 0,87 * FV_3. \quad (4)$$

Розрахувавши FV для кожного з етапів, маємо такі дані:

$$FV_{CT} = 0,45 \cdot 1 \cdot (1+0,8)^2 = 1\,458 \text{ тис. дол.};$$

$$FV_P = 0,25 \cdot 1 \cdot (1+0,65)^4 = 2\,594 \text{ тис. дол.};$$

$$FV_E = 0,15 \cdot (1+0,35)^2 = 273,4 \text{ тис. дол.};$$

$$FV_3 = 0,1 \cdot (1+0,25)^2 = 234,4 \text{ тис. дол.}$$

Розрахункові дані демонструють потенційну привабливість кожного з етапів інвестицій. Але на даному етапі вони не є показником, оскільки кінцеві дані моделі не отримані, тому, підставивши всі показники у функцію 3.4, отримаємо такі результати:

$$FV = 0,17 \cdot 1\,458 + 0,36 \cdot 2\,594 + 0,67 \cdot 273,4 + 0,87 \cdot 234,4 = 1\,568,81 \text{ тис. дол.}$$

Здійснивши венчурні інвестиції в проекти за заданими параметрами, отримаємо результат в 1 568,84 тис. дол. після виходу інвесторів з проекту. Результат діяльності фонду за весь період такий: IRR = 14%. Отримавши розрахунковий результат, ми маємо зрозуміти, чи буде він цікавим для інвестора порівняно з іншими доступними варіантами інвестування. Найменш ризиковим варіантом

для інвестора буде розміщення коштів на класичному банківському депозиті та отримання доходу у процесі. Проведені дослідження показують, що середні розміри відсоткової ставки за депозитами в Україні у 2016 році становили 10% для вкладів до 2 років та від 12% до 14% на вклад, довший за 3 роки.

На основі проведеного дослідження ми можемо графічно зобразити загальну схему реалізації ДПВФ «Аграрний» чи схожих фондів (рис. 3).

Висновки з цього дослідження. В результаті проведеного дослідження ми визначили теоретичну технічну та фінансову складову моделі, результатом якої має стати створення державно-приватного венчурного фонду «Аграрний». Відзначимо, що запропонована математична модель реалізації фонду показує в результаті дохід, який на 7,6% вище за дохід від банківського депозиту за відповідний строк. Тому вважаємо, що базова математична модель може використовуватись під час детальнішого



Рис. 3. Загальна концепція реалізації проекту ДПВФ «Аграрний»

Джерело: розроблено авторами

аналізу даних та доопрацювання. Відзначимо, що важливу роль під час реалізації концепції відіграють проведення всіх можливих дискусій, обговорень та круглих столів для виявлення слабких сторін та вирішення спірних питань. Ми не виключаємо

багаторазового повторення етапу «робота над помилками» під час реалізації моделі, але це сприятиме створенню робочої схеми для реалізації першого венчурного фонду, а в подальшому – й інших класичних венчурних фондів України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бесклінська О. Класична лінійна багатофакторна модель / О. Бесклінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitppt.com.ua/informatika/klasichna-liniyna-bagatofaktor-na-model.html>.
2. Воронкова Т. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності / Т. Воронкова // Науково-технічна інформація. – 2014. – № 2. – С. 28–36.
3. Внутрішня норма рентабельності Internal Rate of Return (IRR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/1309/42/1/3/4361>.
4. Дмитриченко Л. Ринок венчурного капіталу: методологія дослідження та механізми функціонування : [монографія] / Л. Дмитриченко, К. Кутрань. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2013. – 180 с.
5. Дюгованець О. Світова практика державного фінансування венчурної діяльності / О. Дюгованець // Економічний часопис ХХІ. – 2011. – № 1–2. – С. 41–44.
6. Про державно-приватне партнерство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
7. Калінеску Т. Управління венчурним фінансуванням підприємств : [монографія] / Т. Калінеску. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2009. – 276 с.
8. Кемпбелл К. Венчурний бізнес: новые подходы / К. Кемпбелл ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 428 с.
9. Комашенко Т. Концепція створення ПАТ «Український державний венчурний фонд» / Т. Комашенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 1. – С. 45–52.
10. Федорович П. Моделювання розвитку венчурного бізнесу : [монографія] / П. Федорович, П. Харів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 208 с.

УДК 657

Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств

Ксьондз С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Сапригіна О.В.

студентка
Хмельницького національного університету

У статті досліджено сутність фінансових ресурсів підприємств, сформульовано їх визначення як економічної категорії. Визначено джерела формування фінансових ресурсів та моменти їхньої трансформації у фінансові потоки на різних рівнях, основні напрями побудови системи управління фінансовими потоками з погляду залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: фінансові ресурси, власний капітал, залучений капітал, майно, кредиторська заборгованість, фінансові потоки.

Ksondz S.M., Saprygina O.V. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована сущность финансовых ресурсов предприятий, сформулировано их определение как экономической категории. Определены источники формирования финансовых ресурсов и моменты их трансформации в финансовые потоки на разных уровнях, основные направления построения системы управления финансовыми потоками с точки зрения привлечения, распределения и использования финансовых ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственный капитал, привлеченный капитал, имущество, кредиторская задолженность, финансовые потоки.

Ksondz S.M., Saprygina O.V. PROBLEMS OF FORMATION FINANCIAL RESOURCES

In the article the essence of financial resources of enterprises. Also formulated their designation as an economic category. Identified sources of financial resources and aspects of their transformation into financial flows at different levels. The main areas of building management of financial flows in terms of engagement, distribution and use of financial resources in the enterprise.

Keywords: financial resources, equity, debt capital, assets, accounts payable, financial flows.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Роль та значення фінансових ресурсів у сучасних умовах господарювання важко переоцінити. Трансформаційні процеси в економіці позначилися на механізмі забезпечення фінансовими ресурсами промислових підприємств, що призвело до необхідності наукового осмислення й теоретичного обґрунтування процесів та шляхів адаптації даного механізму до сучасних умов господарювання. Актуальність розгляду зазначеної теми та її проблематики зумовлена тим, що з початком перебудови економіки країни більшість підприємств змінила форму власності та організаційно-правову форму господарювання, внаслідок чого третина з них стала збитковими. Це зумовлює постійне зростання значу-

щості теоретичного осягнення нових підходів до формування й використання фінансових ресурсів та розроблення напрямів практичної реалізації рекомендацій щодо актуалізації та привернення уваги до ролі фінансових інструментів у соціально-економічних процесах промислових підприємств. Сукупність фінансових ресурсів, сформованих на рівні підприємства, визначає можливості: здійснення необхідних капітальних вкладень; збільшення оборотних коштів; виконання фінансових зобов'язань; забезпечення потреб соціального характеру тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств висвітлюються у працях таких економістів,

як: Н.О. Андрусак, І.О. Бланк, О.Д. Василик, О.Є. Гудзь, Н.А. Дехтяр, О.В. Єрмошкіна, А.Г. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, С.В. Мішина, Д.С. Моляков, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, О.Р. Романенко, Г.А. Стасюк, О.Я. Стойко, П.І. Юхименко та ін. Під впливом їхніх досліджень суттєво змінилися уявлення про систему кредитного забезпечення, ціноутворення, оподаткування підприємств, що означило новий етап у їх вивченні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є врегулювання проблем забезпечення фінансовими ресурсами промислових підприємств, умов та факторів, що мають вплив на ці процеси, їх специфіку, взаємозумовленість та взаємозв'язок. Більшість дослідників розглядає окремо економічні, організаційні, фінансові аспекти цієї складної проблеми, що обмежує можливості комплексного її розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній сфері ще не існує єдиного, загальноприйнятого погляду на фінансові ресурси. Питання, пов'язані з його визначенням, досліджуються та ще довго будуть досліджуватися різними вченими з різних точок зору. Усіх учених – дослідників економічної природи фінансових ресурсів підприємств можна поділити на тих, які розглядають фінансові ресурси з погляду підприємств (на мікрорівні), і тих, які розглядають цю економічну категорію з боку держави (на макрорівні), що наведено в табл. 1.

Отже, зробивши висновки з наведених визначень, можна сказати, що фінансові ресурси – це засоби, які акумулюються підприємством для забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також для досягнення високих фінансових результатів. Вони являють собою сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні підприємств і є джерелом їх виробничого та соціального розвитку. Фінансові ресурси підприємства утворюються в результаті виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів шляхом отримання грошей за продані товари, вироблені ними, а також мобілізації коштів на фінансовому ринку.

Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок низки джерел. За джерелом створення є дві великі групи джерел: власні (ресурси, що належать підприємству й утворюються внаслідок його фінансово-господарської діяльності: статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал, нерозподілений

прибуток.) і залучені (ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства і можуть використовуватися для досягнення статутних цілей: довгострокові і поточні зобов'язання).

Первісне формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства, коли формується статутний капітал.

Фінансові ресурси формуються, головним чином, за рахунок прибутку (від основної та інших видів діяльності), а також виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), майна, сталих пасивів, різних цільових надходжень, пайових та інших внесків членів трудового колективу.

До стійких пасивів належать статутний, резервний та інший капітал; довгострокові позики; постійно знаходиться в обороті підприємства кредиторська заборгованість (із заробітної плати через різницю в термінах нарахування і виплати, за відрахуванням у позабюджетні фонди, у бюджет, за розрахунками з покупцями і постачальниками).

Значні фінансові ресурси, особливо на новостворюваних і реорганізованих підприємствах, можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку за допомогою продажу акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, що випускаються підприємством; дивідендів і відсотків за цінними паперами інших емітентів, доходів від фінансових операцій, кредитів.

Основними джерелами формування власних фінансових ресурсів є амортизаційні відрахування і прибуток від основної операційної діяльності. Амортизаційні відрахування спрямовуються на відтворення й оновлення основних засобів. На жаль, нині на законодавчому рівні не відрегульовано амортизаційну політику на рівні підприємства. Підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизаційних відрахувань, що дасть можливість суб'єктам господарювання прискорити процес оновлення основних засобів, підвищити продуктивність їхньої активної частини, набагато збільшити розміри власних фінансових ресурсів.

Структура та розмір фінансових ресурсів залежать від обсягу виробництва підприємства та його ефективності. Зв'язок між розміром фінансових ресурсів та обсягом виробництва є двояким, оскільки основним регламентуючим фактором збільшення обсягів виробництва є величина фінансових ресурсів, як і навпаки. Наприклад, недостатній розмір фінансових ресурсів веде до скорочення обсягу виробництва та неможливості його

Таблиця 1

Сутність поняття «фінансові ресурси»

Автор	Визначення
Макрорівень	
О.Р. Романенко	Фінансові ресурси держави являють собою фінансові ресурси підприємницьких структур державної і недержавної форм власності
О.Я. Стойко	Фінансові ресурси держави – це цілісна система суспільних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів для виконання завдань і функцій держави
П.І. Юхименко	Фінансові ресурси являють собою сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання
О.Д. Василик	Фінансові ресурси – це грошові фонди, що створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, який створюється упродовж певного часу в державі
Д.С. Моляков	Фінансові ресурси – це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств, господарських організацій і установ та які використовуються для фінансування витрат та утворення різних фондів та резервів
Н.А. Дехтяр	Фінансові ресурси – це система економічних відносин із приводу формування та розподілу фінансових ресурсів суб'єктів державного сектору економіки для забезпечення їх ефективного розвитку, задоволення соціально-економічних потреб суспільства та дотримання належного рівня національної безпеки
С.В. Мишина	Фінансові ресурси являють собою сукупність грошових коштів у фондовій, нефондовій або в матеріальній формах, що формуються у процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб
Мікрорівень	
Г.Г. Кірейцев	Фінансові ресурси – грошові доходи і надходження підприємства, що призначенні для виконання його фінансових зобов'язань і фінансування витрат щодо забезпечення розширеного відтворення
В.М. Опарін	Фінансовими ресурсами підприємства можна вважати сукупність грошових фондів цільового призначення, сформованих у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби
А.М. Поддєрьогін	Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств
О.Р. Романенко	Під фінансовими ресурсами слід розуміти акумульовані грошові кошти з різних джерел, які знаходяться в господарському обігу і необхідні для покриття потреб
І.О. Бланк	Фінансові ресурси – це сукупність акумульованих власних і позикових коштів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, призначених для забезпечення його господарської діяльності в майбутньому періоді
А.Г. Завгородній	Фінансові ресурси – це грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства і призначені для здійснення поточних витрат і витрат із розширеного відтворення, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників
О.Є. Гудзь	Фінансові ресурси – це сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства
Г.А. Стасюк	Фінансові ресурси – джерела засобів підприємства, що спрямуються на формування його активів

розширення, зниження рівня використання виробничих потужностей, недостатнього забезпечення матеріальними, трудовими та іншими ресурсами і, як наслідок, до ще більшого скорочення фінансових ресурсів.

Аналізуючи структуру дебіторської заборгованості на підприємствах, з'ясовано, що найбільшу питому вагу становить дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) неоплачені в строк. Зростання простроченої дебіторської заборгованості зумовлено відсутністю чіткого контролю за її станом, неплатоспроможністю окремих покупців, нестабільністю системи безготівкових розрахунків із покупцями, необґрунтованим наданням пільгових умов оплати відвантаженої продукції постійним комерційним партнерам (передусім відстрочення оплати рахунків).

Для зменшення дебіторської заборгованості пропонуємо скоротити термін імобілізації фінансових ресурсів у сферу обігу через застосування знижки до вартості відвантаженої продукції за дострокову сплату покупцями дебіторської заборгованості; впровадження попередньої оплати розрахункових документів.

Як свідчать дані, на протязі 2008–2015 рр. промислові підприємства більшою мірою фінансуються за рахунок залучених коштів. Це свідчить про неспроможність підприємств за рахунок власних джерел забезпечити ефективний розвиток, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості та своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Це, своєю чергу, негативно впливає на ліквідність підприємства у цілому. Також перевищення позикових коштів над власними свідчить про недостатній рівень фінансової стійкості підприємств України та залежність від зовнішніх джерел фінансування.

У сучасних умовах діяльності промислових підприємств неможливо віддати перевагу якомусь одному джерелу формування фінансових ресурсів через негативні наслідки. Так, під час використання лише власних коштів виникає загроза обмеження зростання фінансового потенціалу підприємств, а використання позикових та залучених коштів у значних обсягах, з іншого боку, дійсно надає можливість виживання та прогресивного розвитку в умовах нестабільності, але й значно підвищує ступінь ризику у фінансовій діяльності підприємств.

Також є методи податкового і фінансового планування, за допомогою яких реалізуються функції фінансових ресурсів та проявляється їх сутність. Особливе значення методи подат-

кового планування мають під час здійснення функції відтворення, розвитку підприємства, тому що вони сприяють збільшенню чистого прибутку і можливостей підприємства для здійснення інвестиційної діяльності.

У податковому плануванні застосовується група методів, які дають змогу спрогнозувати, розрахувати податкові платежі за альтернативними варіантами здійснення господарської діяльності та вибрати з наявних альтернатив оптимальний варіант оподаткування. Специфіка податкового планування полягає в тому, що, з одного боку, воно є одним зі складників внутрішнього фірмового планування, а з іншого – має спеціальний об'єкт – податкові платежі.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді. Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

У цьому підході інтереси держави і підприємства співпадають, тому що першочерговим завданням держави і підприємств в Україні, як і раніше, залишається зміцнення фінансової незалежності підприємств. Важливо, щоб у стратегії суб'єкта господарювання був присутній набір легальних чинників успіху, що дають змогу адекватно оцінити рівень податкової нестабільності і безпосередньо управляти ним під час прийняття рішень. Від того, наскільки ефективно підприємство вирішить податкові проблеми під час формування стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, але й суспільного виробництва у цілому.

Фінансові ресурси, що формуються на рівні підприємств, забезпечують можливість здійснення виробництва продукції, інвестування, формування оборотних коштів, створення фондів економічного стимулювання, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансово-кредитною системою, поставальниками та працівниками, здійснення міжгосподарських розрахунків. Їхній рух опосередковує рух матеріальних та трудових ресурсів, необхідних складників організації виробничого процесу.

Врегулювання цих та інших невирішених питань рекомендується покласти на фахову спільку бухгалтерів, аналітиків та аудиторів, яку, враховуючи тісний прямий і зворотній взаємозв'язок між обліком, аналізом і ауди-

том, доцільно було б створити для формування єдиного методологічного та методичного центру.

Висновки з цього дослідження. Кризовий стан багатьох вітчизняних підприємств викликаний наявністю проблем як на макро-, так і на мікрорівні. Основними проблемами мікрорівня є низький рівень кваліфікації фінансового менеджменту, надзвичайно ризикова політика формування активів та пасивів підприємств, труднощі із залученням зовнішніх джерел фінансування, дефіцит внутрішніх джерел фінансування, високий рівень кредиторської заборгованості в структурі джерел фінансування.

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, – в активі балансу. Джерела фінансових ресурсів підприємств є складовою частиною фінансового потенціалу для формування фінансових ресурсів і визначають напрям та обсяг їх надходження. Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та запозичені кошти. Власний та запозичений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого – становить зобов'язання перед конкретними власниками: державою, юридичними та фізичними особами.

Ефективне управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємства дасть змогу забезпечити зростання

достатку акціонерів (власників) підприємства як фундаментальної цілі фінансового менеджменту, що проявляється у зростанні вартості підприємства.

Під час формування фінансових ресурсів підприємства необхідно також враховувати велику кількість як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на його функціонування. Будь-яке підприємство залежить від взаємовідносин зі своїми партнерами, попиту на продукцію, тенденцій розвитку галузі, економіки країни та інших незалежних безпосередньо від самого підприємства чинників. Окрім того, внутрішні фактори, до яких належать стан основних засобів підприємства і рівень їх механізації, обмеженість виробничої потужності, рівень кваліфікації працюючих та ін., теж вимагатимуть урахування певних особливостей під час формування величини та структури фінансових ресурсів.

Глибоке розуміння механізму формування джерел фінансових ресурсів передбачає аналітичний підхід до показників структури капіталу з погляду ціни, яку повинно платити підприємство за його залучення та використання. Зазначена ціна виражається у сплаті дивідендів під час формування статутного капіталу; у ринковій вартості майна, внесеного до статутного капіталу підприємства; у відсотках за умови використання банківського кредиту. Навіть прибуток має свою ціну, оскільки за його відсутності для розвитку підприємства потрібно було б залучати кошти шляхом випуску акцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
3. Колодізев О.М. Управління грошовими потоками суб'єктів господарювання на основі методів аналізу ефективності використання фінансових ресурсів / О.М. Колодізев, О.В. Коцюба // Scientific Journal «ScienceRise». Економічні науки. – 2015. – № 3/3(8). – С. 56–64.
4. Ксьондз С.М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах / С.М. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Т. 2. – № 4. – С. 131–134.
5. Бродська І.І. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / І.І. Бродська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 1. – С. 182–189.
6. Горпинченко А.П. Принципи формування фінансових ресурсів підприємства / А.П. Горпинченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/NoytFBS/Downloads/esprstp_2013_2\(1\)_18.pdf](file:///C:/Users/NoytFBS/Downloads/esprstp_2013_2(1)_18.pdf).

УДК 336.71(477)

Особливості діяльності сучасних банків України на валютному ринку

Кузнєцов А.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
та зовнішньоекономічної діяльності
Одеського національного економічного університету

Деркач Ю.Б.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто сутність поняття «діяльність банку на валютному ринку». Запропоновано виділити такі функції діяльності банку на валютному ринку, як посередницька, трансформаційна та регулятивно-контрольна. Розроблено структурно-функціональну схему видів діяльності банку на валютному ринку.

Ключові слова: валютний ринок, банк, валюта, ризик, функція.

Kuznetsov A.M., Derkach Y.B. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВ УКРАИНЫ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

В статье рассмотрена сущность понятия «деятельность банка на валютном рынке». Предложено выделить такие функции деятельности банка на валютном рынке, как посредническая, трансформационная и регулятивно-контрольная. Разработана структурно-функциональная схема видов деятельности банка на валютном рынке.

Ключевые слова: валютный рынок, банк, валюта, риск, функция.

Kuznetsov A.M., Derkach Y.B. PECULIARITIES OF THE ACTIVITIES OF MODERN BANKS OF UKRAINE ON THE CURRENCY MARKET

The article deals with the essence of the concept of "bank activity on the currency market." It is suggested to allocate the following functions of the bank's activity in the foreign exchange market: intermediary, transformational, regulatory, control. The structural and functional scheme of activities of the bank in the foreign exchange market.

Keywords: currency market, bank, currency, risk, function.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах загальноекономічної рецесії, відсутності необхідних валютних ресурсів, зниження довіри до вітчизняних банків ефективна валютна політика держави є невід'ємною детермінантою відновлення процесів розвитку економіки України. Серед основних суб'єктів національного валютного ринку необхідно відзначити банківські установи, які здійснюють велику кількість операцій із валютними цінностями, а тому саме банки є найбільш уразливими до зовнішніх та внутрішніх змін на валютних ринках. За таких обставин досить актуальним є розроблення теоретичних положень щодо діяльності банків на валютному ринку в умовах глобалізації, циклічності розвитку економіки, фінансових інновацій, спільний вплив яких сприяє виникненню постійних змін на валютному ринку. Зазначене дослідження забезпечуватиме

вдосконалення процесів управління ризиками банків, що супроводжують їх діяльність на валютному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним засадам та практичним аспектам діяльності банків на валютному ринку присвячено наукові праці зарубіжних учених, таких як: І. Балабанов, Р. Дорнбуш, М.В. Енг, Л. Красавіна, О. Лаврушин, В. Миклашевская, Ф. Мишкін, І. Носкова, М. Пейро, Д. Піскулов, Є. Платонова, К. Рэдхэд, Дж. Сінкі, С. Фишер, А. Холопов, С. Хьюс, А. Шапіро, Р. Шмалензи та ін.

Серед вітчизняних науковців напрацювання у даному напрямі мають Я. Белінська, О. Береславська, Н. Божидарніка, С. Боринець, О. Боришкевич, В. Васильєва, О. Васильченко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, Ф. Журавка, В. Козюк, В. Міщенко, С. Міщенко, А. Мороз, С. Мочерний, О. Неіз-

вєстна, Л. Петрашко, Л. Руденко, М. Савлук, О. Смолянська, В. Шелудько та ін.

Проведений аналіз праць наведених вище науковців дає змогу стверджувати, що недостатньо розробленими залишаються теоретичні положення щодо діяльності банків на валютному ринку, що здійснюється в умовах нестабільності національної економіки та непередбачуваної мінливості плаваючого валютного курсу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасних теоретичних підходів до визначення діяльності банків на валютному ринку. Успішна реалізація зазначеного завдання вимагає з'ясування сутності валютного ринку, функції банків, особливостей валютних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використовуючи системний підхід, теоретичні засади діяльності банків на валютному ринку проаналізуємо у такій послідовності: сутність валютного ринку, функції банків на цьому ринку, валютні операції, фінансові результати від їх проведення, бізнес-процеси та ризики, що її супроводжують.

Для дослідження сутності валютного ринку необхідно провести аналіз наявних підходів науковців до його трактування. Проведений аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати про відсутність єдиної думки щодо визначення поняття «валютний ринок».

Існує багато різних визначень валютного ринку, згідно з якими він характеризується за різними ознаками, основними з яких є розгляд ринку як сфери купівлі-продажу валют, як фінансового центру, як сукупність валютних операцій та як система валютних відносин.

До першої групи науковців слід віднести таких, як С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, М.В. Енг, М. Пєбро та О. Боришкевич, які визначають валютний ринок як ринок, на якому продається й купується валюта різних країн. Запропоновані визначення вченими цієї групи є досить загальними і не дають змогу максимально повно розкрити сутність такого складного поняття, як «валютний ринок» [1–4].

Представники другої групи науковців (І. Балабанов, В. Міщенко, М. Пєбро та В. Ющенко) пропонують визначати валютний ринок як офіційний фінансовий центр, у якому зосереджено здійснення валютних операцій. Зазначені вище дослідники акцентують увагу на тому, що, з одного боку, валютний ринок акумулює ресурси всіх сегментів фінансо-

вого ринку (за допомогою таких інструментів, як позики, депозити, цінні папери, страхові інструменти, емітовані в іноземній валюті), а з іншого – саме валютний ринок забезпечує достатніми ліквідними ресурсами всі валютні операції на кредитному, фондовому і страховому ринках [5; 6]. На нашу думку, запропонований підхід до визначення валютного ринку стосується лише практичного характеру його функціонування, не даючи уявлення щодо його функцій, механізмів та конкретних видів валютних операцій.

До третьої групи дослідників, які пропонують визначати валютний ринок через сукупність валютних операцій, що здійснюються на валютному ринку, слід віднести Н. Миклашевську, Д. Піскулова, О. Неізнєстну [7–9].

Варто зауважити, що на відміну від Н. Миклашевської, яка відносить до валютних операцій лише конверсійні операції, О. Неізнєстна та Д. Піскулов доповнюють їх кредитно-депозитними. Проте ми не можемо погодитися з такою інтерпретацією, оскільки операції, пов'язані із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, належать до конверсійних, кредитно-депозитних та міжнародних розрахунків.

Наступна група науковців (В. Васильєва, О. Васильченко, А. Гальчинський, Б. Дякін, О. Смолянська, В. Шелудько) пропонує розглядати валютний ринок як систему, що дає змогу досліджувати і взаємодію елементів ринку всередині самої системи, і взаємодію валютного ринку з іншими економічними системами [10–14]. На нашу думку, надані визначення валютного ринку представниками цієї групи найбільш повно характеризують його сутність.

Таким чином, критичний аналіз трактувань валютного ринку дослідників різних груп доводить, що кожен із розглянутих підходів характеризує окремий напрям функціонування валютного ринку, а це свідчить про його комплексний та багатоаспектний характер.

Виходячи із багатоаспектності економічної категорії «валютний ринок», найбільш повно її характеризують такі вітчизняні науковці, як: Н. Божидарнік, О. Владимир, В. Дзюблюк, А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук [15–17]. Ми приєднуємося до їх методологічного підходу до визначення та аналізу валютного ринку на засадах функціональної, інституційної та організаційної характеристик.

Відповідно до функціональної характеристики, валютний ринок – це складова частина валютної системи, що забезпечує своєчасне

здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, отримання прибутку його учасниками у вигляді різниці курсів валют.

Інституційна характеристика валютного ринку являє собою сукупність банківських установ, інвестиційних компаній, бірж, брокерських контор, інших фінансових установ.

З організаційного погляду валютний ринок можна визначити як сукупність сучасних комунікаційних засобів зв'язку (телеграф, телефон, телекс, інформаційні системи, комп'ютерні мережі, електронні, супутникові комунікаційні системи), що зв'язують між собою банки і біржі різних країн, які здійснюють валютні операції та формують основи функціонування ринку.

Отже, проведений аналіз наукової літератури щодо трактування дефініції «валютний ринок» дає підстави визначити його як складну багаторівневу систему економічних відносин, що характеризується великою кількістю функцій, взаємопов'язаних елементів, ієрархічністю будови, глобальним характером.

Ураховуючи велику кількість особливостей взаємовідносин на валютних ринках, їх розрізняють за критеріями залежно від: інституціональної структури, виду грошового обігу, ступеню охоплення території, наявності валютних обмежень, ступеню організованості, видів операцій, терміновості угод, законності проведення операцій.

Наявність великої кількості видів валютного ринку свідчить про складність взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними, що потребує адекватних систем управління відносинами між учасниками ринку.

Більшість науковців до учасників валютного ринку відносять: імпортерів та експортерів, міжнародні інвестиційні компанії, банки, біржі, брокерські фірми [18–22].

З урахуванням напряму дослідження подальшим етапом аналізу є визначення специфіки діяльності банків на валютному ринку. В умовах розвитку процесів інтеграції та глобалізації економіки сфера діяльності банків на валютному ринку розширюється, технології надання валютних послуг ускладнюються, ризики зростають, гострішою стає конкуренція. Зазначене свідчить, що сучасні банківські установи займають домінуючі позиції як на національних, так і на світових валютних ринках.

Діяльність банків на валютному ринку визначається метою, засобами, результатом і, власне, бізнес-процесами, за допомогою яких і функціонують банки та сприяють ефек-

тивному виконанню валютним ринком своїх функцій.

Критичний аналіз підходів дослідників до визначення функцій валютного ринку дає змогу дійти висновку, що в сучасних наукових працях відсутня єдина думка вчених щодо їх кількості, але з більшістю з них погоджуються майже всі. До основних загальноприйнятих функцій належать:

- мінімізація ризику, пов'язаного з волатильністю обмінних курсів іноземних валют;

- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків через обмін валют різних країн і переказу коштів через міжнародні платіжні операції банківських установ;

- диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держави; отримання прибутку учасниками ринку у вигляді різниці, яка виникає під час обміну іноземних валют унаслідок коливання обмінних курсів;

- забезпечення можливості реалізації валютної політики, спрямованої на державне регулювання економічних процесів на національному рівні, а також узгодження відповідних регулятивних заходів у рамках світового господарства.

Зазначимо, що банки сприяють ефективному виконанню завдань майже всіх зазначених вище функцій валютного ринку на засадах виконання своїх, специфічних для їх валютної діяльності функцій.

Залежно від цілей дослідження та ступеня деталізації валютної діяльності банків (за структурою, кількістю, змістом, значущістю, складом та характером валютних операцій) сучасні вчені виділяють різні види функцій банків на валютному ринку. Автори підручника «Гроші та кредит» О. Колодізев та В. Колесніченко визначають, що під час здійснення операцій із клієнтами на валютному ринку банки виконують притаманні ним функції: платіжно-розрахункову, кредитно-інвестиційну та ощадно-капіталотворчу [23, с. 78].

Основою платіжно-розрахункової функції є посередництво банків під час платежів та розрахунків клієнтів в іноземній валюті, як правило, під час обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.

Ощадно-капіталотворча функція полягає у залученні тимчасово вільних коштів в іноземних валютах, зокрема в мобілізації грошових доходів і заощаджень населення в іноземних валютах та перетворенні їх у реально діючий капітал.

Реалізація кредитно-інвестиційної функції полягає у тому, що банки, мобілізуючи кошти

в іноземній валюті різних розмірів та різної строковості повернення, мають можливість заповнювати тимчасову нестачу коштів в одних суб'єктах господарювання за рахунок тимчасового їх надлишку в інших, причому в необхідних сумах і на потрібні строки.

Варто зауважити, що під час виокремлення вченими зазначених функцій не враховано, що, крім здійснення операцій за дорученням клієнтів, банки також проводять валютні операції самостійно за рахунок власних коштів для забезпечення ефективного функціонування та отримання додаткових доходів за рахунок курсових різниць. Разом із тим учені виокремлюють деякі елементи трансформаційної функції: зведення банками ризиків своїх вкладників і акціонерів до мінімуму за допомогою диверсифікації активних операцій, створення резервів, диверсифікації відсоткових ставок залежно від ризикованості кредитів, страхування депозитів; одержання можливості акумулювати значні обсяги фінансового капіталу для реалізації масштабних проектів на основі мобілізації великої кількості дрібних вкладів.

Запропоновані зазначеними вище науковцями функції, на нашу думку, не повною мірою враховують специфіку діяльності банків на валютному ринку. Відзначимо, що банки виступають найбільш активними учасниками валютного ринку, які виконують повний спектр валютних операцій, задовольняючи потреби як своїх клієнтів, так і власні. Водночас комерційні банки зобов'язані контролювати клієнтську діяльність, тобто виконувати контрольні функції для запобігання незаконним операціям клієнтів з іноземною валютою, а також проводити власні операції в рамках вимог щодо розміру валютної позиції.

Інші вітчизняні науковці (В. Дзюблук та О. Владимир) стверджують, що банки виконують на валютному ринку головну функцію – функцію організатора валютних відносин, та виділяють ще такі функції: посередництво у валютних конверсіях; посередництво у переливів валютних капіталів; посередництво в міжнародних розрахунках; посередництво в реалізації валютної політики [16, с. 156].

Однак, на нашу думку, визначення функції «посередництво в реалізації валютної політики» є не досить удалим, оскільки банки – не лише посередники між державою, центральним банком та клієнтами у сфері регулятивно-контрольних заходів, а й самі є об'єктом валютного регулювання та контролю, тому пропонуємо виокремити регулятивно-контр-

ольну функцію діяльності банків на валютному ринку.

Окрім того, запропоновані дослідниками функції не характеризують такі особливості діяльності банків на валютному ринку, як можливість змін (трансформації) якісних характеристик валютних грошових потоків, які проходять через них, а саме: рівень ризикованості, строковість, обсяги та просторове спрямування. Проте німецький науковець Г. Асхауер виділяє такі функції банків: трансформація строків; трансформація розмірів грошових сум; трансформація ризику [24, с. 11].

Узагальнюючи зазначене вище, пропонуємо таку класифікацію функцій діяльності банків на валютному ринку: посередницьку, що об'єднує дії функцій другого рівня: платіжно-розрахункової, кредитно-інвестиційної, ощадно-капіталотворчої та конверсійної; трансформаційну (трансформація строків запозичених та розміщених валютних ресурсів; трансформація розмірів таких ресурсів; трансформація валютного ризику) та регулятивно-контрольну, дія якої пов'язана з необхідністю регулювання та контролю клієнтських та власних валютних операцій.

Виконання банками зазначених функцій на валютному ринку визначає провідну роль як центральних, так і комерційних банків. Це підкреслює І. Носкова, яка стверджує, що, оскільки 85–95% валютних угод, що здійснюються на валютних ринках, припадає саме на банки, це дає змогу характеризувати цей ринок як міжбанківський [25].

О. Дзюблук та О. Пруський теж вважають, що ключова роль комерційних банків на валютному ринку пов'язана з тим, що саме вони є головними учасниками грошово-кредитного ринку в цілому, акумулюючи при цьому потреби економічних агентів у наданні різного роду фінансових послуг. Також вони підкреслюють, що, враховуючи спрямованість професійної діяльності банків, можна стверджувати, що операції на валютному ринку потрібно розглядати лише як невід'ємний складник останньої, оскільки без них банк суттєво позбувся б конкурентоспроможності та комплексності в обслуговуванні клієнтів, а також утратив би значну частину своїх прибутків [26, с. 98].

Таким чином, провідне місце банків на валютному ринку є цілком об'єктивним явищем, яке зумовлене специфікою їх діяльності – обслуговуванням грошово-кредитних відносин у суспільстві на засадах здійснення валютних операцій.

Наступним етапом дослідження є визначення особливостей поняття «валютні операції». Проведений аналіз наукових джерел свідчить, що серед науковців відсутня єдина думка щодо цього терміну, оскільки під валютними операціями розуміють контракти/угоди, вид діяльності, порядок дій тощо. Це, на нашу думку, пов'язано, по-перше, із різними теоретичними підходами дослідників до визначення їх сутності, по-друге, із бурхливим розвитком інформаційних технологій, які ускладнюють та змінюють процеси здійснення таких операцій.

Наприклад, С. Боринець стверджує, що в широкому розумінні валютні операції є конкретною формою прояву валютних відносин в економічній практиці. У вузькому розумінні валютні операції розглядаються як вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти [27, с. 25]. Запропоноване визначення, на нашу думку, є дещо спрощеним, оскільки значно звужує діяльність банку на валютному ринку.

Вітчизняні вчені Т. Демчук [28, с. 212] та Л. Петрашко [29, с. 14–15] визначають валютні операції як такі, що: пов'язані з переходом права власності на валютні цінності за винятком тих, що здійснюються між резидентами у валюті України; пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, із передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; пов'язані з увезенням, переказуванням і пересиланням по території України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за кордон валютних цінностей.

Запропоноване вченими визначення валютних операцій банків дублює визначення, яке задекларовано у Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. У декреті валютні операції визначено як: операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України; операції, пов'язані з використанням валютних цінностей; у міжнародному обігу як засобу платежу з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; операції, пов'язані з увезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей [30].

У Положенні Національного банку України «Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» від 10.08.2005 № 281 валютні

операції визначено як операції, що пов'язані з переміщенням або переходом права власності на валютні цінності. При цьому виділяються такі валютні операції: поточні неторговельні; поточні торговельні; операції, пов'язані з рухом капіталу [31].

Проведене дослідження вітчизняної наукової літератури та законодавчих актів свідчить про відсутність єдиної класифікації валютних операцій банків. Найчастіше в науковій літературі пропонується такий перелік різновидів валютних операцій: конверсійні; кредитно-депозитні; розрахункові, неторговельні валютні операції, міжнародні розрахунки, відкриття та ведення валютних рахунків, установа кореспондентських відносин з іноземними банками.

Колектив авторів під загальним керівництвом професора М. Савлука [17, с. 256] пропонує найбільш повну класифікацію валютних операцій банків: за терміном здійснення платежу та купівлі-продажу валюти (касові, строкові); за механізмом здійснення операцій (спот, форвард, ф'ючерс, опціон); за цільовим призначенням (операції для здійснення платежів за міжнародними розрахунками, операції страхування від валютних ризиків, спекулятивні операції); за формою здійснення (безготівкові, готівкові); за масштабами здійснення (оптові здійснюються між банками, роздрібні – між банком та клієнтами).

Зазначимо, що необхідність розподілу на власні та клієнтські валютні операції пов'язані з наявністю та необхідністю управління ризиками, що їх супроводжують, їх регулюванням та контролем.

Зауважимо, що комерційні банки для забезпечення успішного виконання своїх функцій на валютному ринку повинні основну увагу приділяти організації валютної діяльності. Діяльність – це мотивований процес використання тих чи інших засобів для досягнення мети. Особливості діяльності банків на валютному ринку визначаються змістом цілей, предметом, на який вона спрямована, засобами і методами управління, за допомогою яких відбувається така діяльність, та результатами від використання валютних операцій, їх регулюванням та контролем.

Виходячи з того, що діяльність – це праця, дія людей у якій-небудь галузі, це праця, функціонування якоїсь організації, установи, пропонуємо авторське визначення поняття діяльності банків на валютному ринку: по-перше, у широкому розумінні – це дії персоналу банку, спрямовані на ефективне вико-

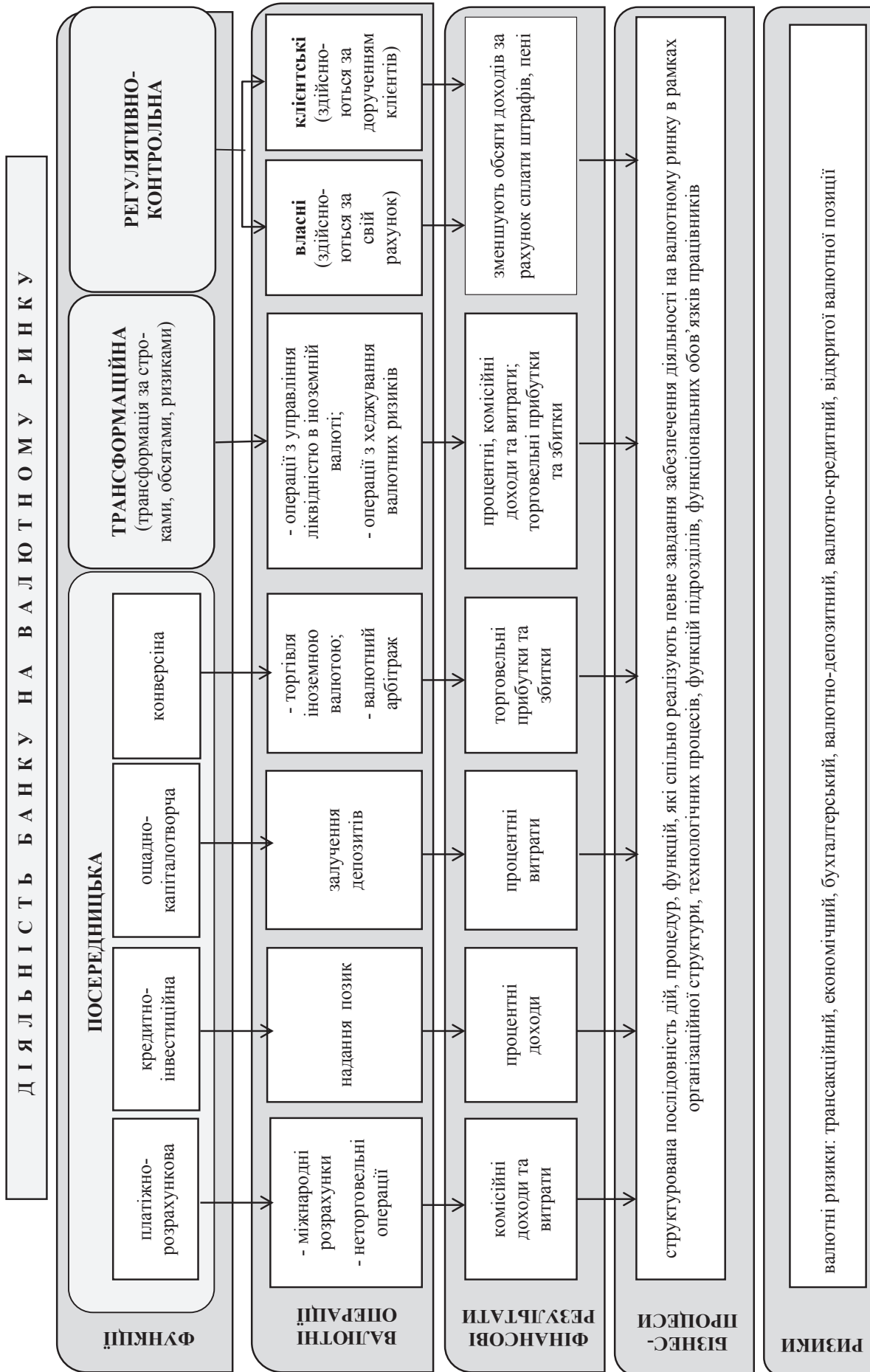


Рис. 1. Структурно-функціональна схема видів діяльності банку на валютному ринку

Джерело: авторська розробка

нання операцій із валютними цінностями для отримання прибутку, з урахуванням інтересів партнерів банку, а також вимог регуляторів щодо порядку проведення операцій; по-друге, у вузькому розумінні валютна діяльність банку – це бізнес-процеси здійснення операцій із валютними цінностями.

Отже, узагальнюючи наведене вище, пропонуємо комплексний підхід до визначення особливостей діяльності банків на валютному ринку (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. У процесі дослідження обґрунтовано, що банки сприяють ефективній реалізації функцій валютного ринку, виконуючи свої, специфічні для їх валютної діяльності функції. На основі узагальнення теоретичних поглядів учених щодо функцій банків на валютному ринку виділено такі: посередницьку, що об'єднує дії функцій другого рівня (платіжно-розрахункової, кредитно-інвестиційної, ощадно-капіталотворчої

та конверсійної); трансформаційну (здійснюється трансформація строків та обсягів запозичених та розміщених валютних ресурсів; трансформація валютного ризику) та регулятивно-контрольну, дія якої пов'язана з необхідністю регулювання та контролю банками клієнтських та власних валютних операцій.

Уточнено трактування поняття діяльності банків на валютному ринку: у широкому розумінні – це управлінські дії персоналу банку, спрямовані на ефективне виконання операцій із валютними цінностями для отримання прибутку, з урахуванням інтересів партнерів банку, а також вимог регуляторів щодо порядку проведення операцій; у вузькому розумінні валютна діяльність банку – це бізнес-процеси здійснення операцій із валютними цінностями. Для вдосконалення валютної діяльності банків розроблено структурно-функціональну схему, що сприятиме більш ефективному регулюванню валютних ризиків банку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. со 2-го англ. изд. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
2. Энг М.В. Мировые финансы / М.В. Энг и др. ; Ун-т Сент Джон ; пер. с англ. М. : ДеКА, 1998. – 734 с.
3. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро ; под ред. Н.С. Бабинусова ; пер. с франц. – М. : Прогресс, 1994. – 496 с.
4. Боришкевич О.В. Режимы валютного курса: поиск оптимальности / О.В. Боришкевич // Банківська справа. – 2014. – № 3-4(123). – С. 66–73.
5. Балабанов И.Т. Валютный рынок и валютные операции в России / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 240 с.
6. Ющенко В.А. Валютне регулювання : [навч. посіб.] / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 359 с.
7. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика / Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов. – М. : МГУ ; Дело и Сервис, 1998. – С. 150.
8. Пискулов Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга / Д.Ю. Пискулов. – М. : ИНФРА – М, 1996. – С. 10.
9. Неизвестна О.В., Шварц О.В. Міжнародні розрахунки і валютні операції : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.В. Неизвестна, О.В. Шварц. – К., 2011. – 200 с.
10. Васильева В.В. Финансовый рынок : [навч. посіб.] / В.В. Васильева, О.Р. Васильченко. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 368 с.
11. Гальчинський А. Теорія грошей : [навч. посіб. / А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – С. 373.
12. Валютные рынки: Мировой опыт – практика в России : Русско-английский словарь- справочник: Около 6000 терминов: Практическое пособие. Ч. 4 / Под общ. ред. Б. Дякина. – М. : Росби, 1998.
13. Смолянська О.Ю. Финансовый рынок : [навч. посіб.] / О.Ю. Смолянська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.
14. Шелудько В.М. Финансовый рынок : [навч. посіб.] / В.М. Шелудько ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.
15. Божидарнік Н.В. Валютні операції : [підручник] / Н.В. Божидарнік, Т.В. Божидарнік. – К. : Центр учебной литературы, 2013. – 698 с.
16. Дзюблюк О.В., Владимир О.М. Банки у системі організації валютних відносин : [монографія] / О.В. Дзюблюк, О.М. Владимир. – Тернопіль : Терно-граф, 2014. – 296 с.
17. Гроші та кредит : [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна [та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука ; 3-є вид. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
18. Міщенко В.І. Банківські операції : [підручник] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська. – К. : Знання, 2006. – 727 с.

19. Береславська О. Тенденції валютного ринку України у 2004 році / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 2. – С. 18–22.
20. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой : [учебник] / Под ред. В.М. Крашенинникова. – М. : Экономика, 2003. – 399 с.
21. Макогон Ю.В. Международный банковский бизнес : [учеб. пособ.] / Ю.В. Макогон, Е.В. Булатова. – К. : Аттика, 2003. – 208 с.
22. Дзюблюк О.В. Валютна політика : [підручник] / О.В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
23. Колодізєв О.М. Гроші і кредит : [підручник] / О.М. Колодізєв, В.Ф. Колісніченко. – К. : Знання, 2010. – 615 с.
24. Введение в банковское дело : [учеб. пособ.] / Общ. ред. Г. Асхауэра ; пер. с нем. – М. : Научная книга, 2006. – 629 с.
25. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения : [учеб. пособ.] / И.Я. Носкова. – М. : Банки и биржи ; Юнити, 1995. – 208 с.
26. Дзюблюк О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку : [монографія] / О.В. Дзюблюк, О.С. Пруський. – Т. : ТНЕУ, 2008. – 296 с.
27. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : [підручник] / С.Я. Боринець ; 5-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 583 с.
28. Демчук Т.П. Інформаційне забезпечення аналізу валютних операцій підприємств / Т.П. Демчук // Научний вестник ДГМА. – 2009. – № 2(5). – С. 211–216.
29. Петрашко Л.П. Валютні операції : [навч. посіб.] / Л.П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2001. – 204 с.
30. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
31. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою : Положення Національного банку України від 10.08.2005 № 281 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 336.717.3

Депозитна діяльність банків в аспекті формування їхньої ресурсної бази

Кумейко О.М.

студентка

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Дереза В.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківської справи

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

У статті розглянуто актуальні проблеми депозитної діяльності банків. Проаналізовано сучасний стан депозитного ринку України. Обґрунтовано основні концептуальні положення функціональної організації депозитної діяльності банків. Визначено основні напрями вдосконалення депозитної діяльності банків.

Ключові слова: депозитна діяльність, депозитні кошти, банківські установи, депозитний ринок, депозитні послуги.

Kumeyko O.M., Dereza V.M. ДЕПОЗИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИХ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ

В статье рассмотрены актуальные проблемы депозитной деятельности банков. Проанализировано современное состояние депозитного рынка Украины. Обоснованы основные концептуальные положения функциональной организации депозитной деятельности банков. Определены основные направления совершенствования депозитной деятельности банков.

Ключевые слова: депозитная деятельность, депозитные средства, банковские учреждения, депозитный рынок, депозитные услуги.

Kumeyko O.M., Dereza V.M. DEPOSIT BANKS ACTIVITY IN ASPECT OF FORMING ITS RESOURCES

The article researches the actual problems of deposit activities of banks, analyses the current state of the Ukrainian deposit market, and substantiates the basic concepts of the functional organization of deposit activities of banks. The main directions of improvement of deposit activities of banks are determined.

Keywords: deposit activity, deposit funds, banking institutions, deposit market, deposit services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з важливих функцій банків є мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх у капітал. Основну суму залучених коштів становлять тимчасово вільні грошові кошти, що виникають на основі кругообігу промислового і торгового капіталу, а також особисті грошові заощадження населення. Залучені кошти становлять більшу частину залучених ресурсів банку.

Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним із пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України у цілому. У банківській сфері проблема формування оптимальних за обсягами і термінами депозитних ресурсів стоїть, як правило, на першому місці, що дає можливість стверджувати про важливість депозитної діяльності. У цьому контексті вдо-

сконалення депозитної діяльності банків України має теоретичне і практичне значення [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань теорії та практики депозитної діяльності банків присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних учених: Герасимовича А.М., Васюренко О.В., Коцовської Р., Табачук В., Кириченко О., Лютого І.О., Солодкої О.О., Гладких Д., Бушуєвої І., Примостки Л.О., Мороза А.М., Шевченко Р.І., Шульги Н.П., Савлука М.І., Жукова М.М., Лаврушина О.І., Гросіан Р.К., Уайтинга Д.П., Усопкина В.М., Фишера І., Черкасова В.Є., Ширінської О.Б. та ін. Разом із тим особливості депозитної діяльності на ринку послуг практично не розкрито, що підвищує актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою даної роботи є аналіз сучасного стану та виявлення тенден-

цій розвитку депозитної діяльності банківських установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб. Більшість ресурсів комерційного банку формується завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити, та пасиви в управлінні – це отримані банком кредити, виставлені на грошовий ринок довгострокові зобов'язання. Саме депозитні вклади відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банку і слугують мірою довіри та визнання діяльності банку вкладниками. Депозитна діяльність банківських установ передусім спрямована на забезпечення стабільної ресурсної бази та захист інтересів вкладників і кредиторів [3].

У табл. 1. за даними НБУ [4] відображено динаміку та стан депозитного портфеля банківської системи України.

Як свідчать дані табл. 1, обсяг депозитних коштів демонструє постійне збільшення протягом розглянутих періодів. Кошти суб'єктів господарювання зростають порівняно з коштами фізичних осіб. У періоди стабілізації економічних процесів значними темпами зростали кошти фізичних осіб. 2014–2015 рр. характеризуються відтоком депозитних коштів фізичних осіб: на 4,34% та 7,12% відповідно. Зниження ставок стало основною

причиною відтоку коштів. Депозити домашніх господарств, що є відображенням вкладів фізичних осіб, станом на 2016 р. становили 427,9 млрд. грн. (50,35% усіх депозитів банківської системи). Для порівняння, депозити юридичних осіб у депозитному портфелі банків становлять 422,0 млрд. грн. (49,65%) депозитного портфеля [8]. Варто зауважити, що мета вкладень фізичних і юридичних осіб є зовсім різною. Фізичні особи, купуючи депозитні продукти банку, мають на меті забезпечення збереження вартості грошей і збільшення доходів. Розміщення заощаджень на вклади є певною мотивованою дією, що передбачає отримання вигод у майбутньому. Юридичні особи вимушені проводити свої розрахунково-касові операції через банківські установи.

Зобразимо схематично зміну обсягів депозитів банківської системи України на рис. 1 [4].

Дослідження загальної динаміки банківських зобов'язань та їх частки у пасивах демонструє відповідність умовам економічного середовища, тобто їх обсяги зростають



Рис. 1. Динаміка обсягів депозитів по банківській системі України

Таблиця 1

Депозитний портфель банків України за 2012–2016 рр., млрд. грн.

Показник	На кінець року				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загальний обсяг депозитів, млрд. грн.	597631264	702914233	718205962	749056971	849911788
Темп приросту, %	-	17,62	2,18	4,30	13,46
Депозити фізичних осіб, млрд. грн.	369906236	441892374	422733350	392642340	427910421
Темп приросту, %	-	19,46	-4,34	-7,12	8,98
Питома вага депозитів фіз. осіб	61,90	62,87	58,86	52,42	50,35
Депозити юр. осіб, млрд. грн.	227725028	261021859	295472612	356414631	422001367
Темп приросту, %	-	14,62	13,20	20,63	18,40
Питома вага депозитів юр. осіб	38,10	37,13	41,14	47,58	49,65
Питома вага депозитів в структурі зобов'язань	62,45	64,97	61,46	66,48	75,94

упродовж періодів стабілізації економіки та скорочуються, відповідно, в умовах кризових явищ (рис. 2). Так, упродовж 2010–2014 рр. обсяг зобов'язань зростав, а починаючи з 2015 р. – скоротився на 3,6%, у 2016 р. зменшився ще на 0,7%.

Зверху відображена крива – рівень доларизації депозитів у банківській системі. Це частка валютних депозитів у загальних депозитах населення. Із 2014 р. рівень доларизації становить майже 50% зобов'язань банку, адже економічні суб'єкти, відчуваючи недовіру до економічної ситуації в країні, купують і зберігають тверду іноземну валюту на депозитних рахунках у комерційних банках. Це не є позитивною тенденцією для банків, адже комерційні банки за умов девальвації національної грошової одиниці неспроможні повертати депозитні вклади, а отже, на банківську систему чекає криза.

Із 2010 по 2013 р. відбувалося збільшення депозитів фізичних осіб, а потім депозити пішли на спад. У 2016 р. кошти фізичних осіб збільшилися на 9% порівняно з 2015 р. Щодо коштів юридичних осіб, то вони за весь період зберігають тенденцію до збільшення. Клієнтський портфель СГД в останньому розглянутому році збільшився на 6,6%.

Далі розглянемо структуру ресурсів банківської системи (рис. 2) [4]. Банківська практика показує, що найбільшу питому вагу серед ресурсів банківських установ становлять депозитні вклади фізичних осіб, оскільки за ними прослідковується значно повільніший рух коштів порівняно із вкладами юридичних осіб [7]. Однак депозитні вклади фізичних осіб є найбільш чутливим і вразливим сегментом ринку депозитних послуг, на який мають відчутний вплив скорочення доходів населення, зростання безробіття та рівня споживчих цін, а також зменшення довіри до банківської системи з боку населення. Таким чином, частка коштів фізичних осіб займає найбільшу питому вагу серед ресурсів банку і становить у 2014 р. 32,11%, у 2015 р. – 29,21%, у 2016 р. – 34,43%. На другому місці за питомою вагою кошти юридичних осіб, які становлять 22,4%, 32,18%, 33,95% відповідно.

З огляду на погіршення якості активів та збиткову діяльність, обсяг власного капіталу банків із початку 2015 р. зменшився. Така ситуація свідчить про збиткову діяльність банків України, що викликано низкою причин розвитку вітчизняної банківської системи: значною девальвацією гривні, спадом в економіці, військовими діями у східному регіоні, недостат-

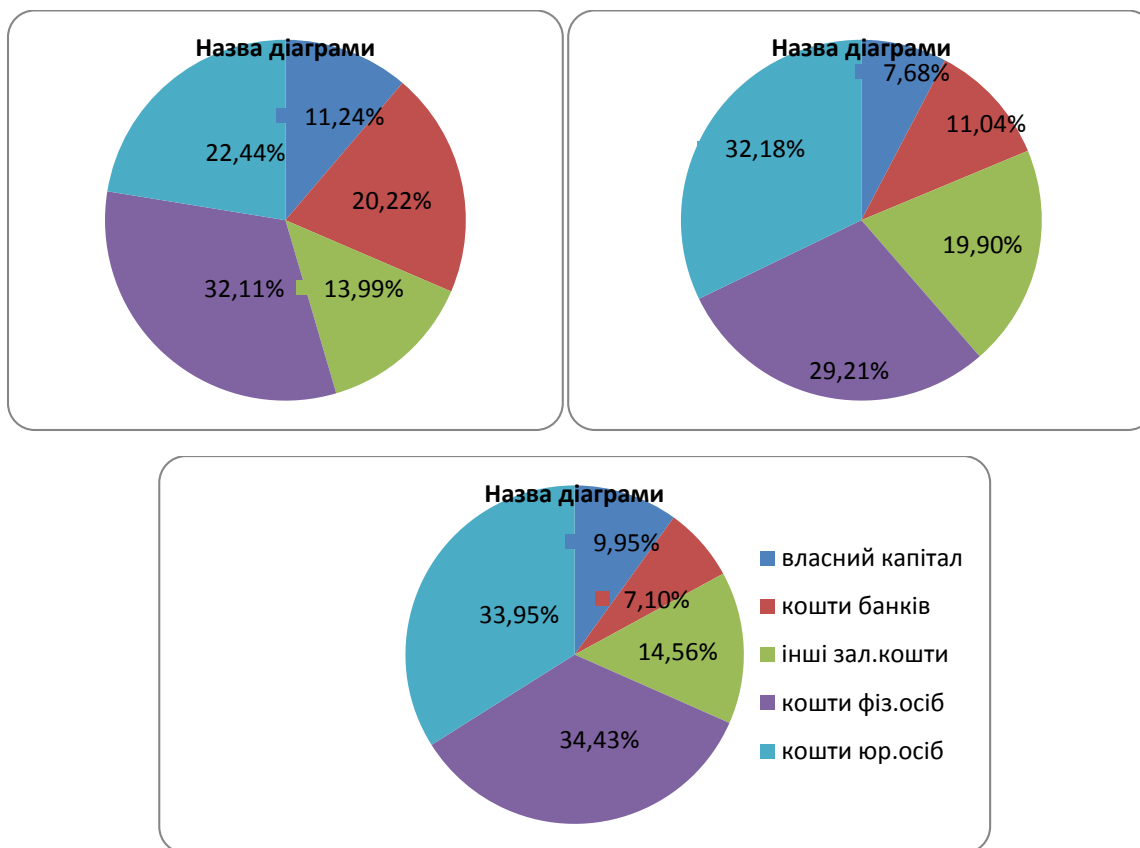


Рис. 2. Структура ресурсів банківської системи

нім рівнем корпоративного управління. У 2016 р. власний капітал банківської системи зріс до 9,95%, що говорить про підтримку стійкості банківської системи. Власний капітал банків займає незначну частку у загальному обсязі капіталу (до 10%), що зумовлено специфікою діяльності комерційного банку як установи, що здійснює мобілізацію тимчасово вільних грошових ресурсів на фінансовому ринку та надає їх у позику. Проте власний капітал має велике значення для ефективного здійснення банківської діяльності. Він виконує три важливі функції: захисну, оперативну, регулюючу.

На рис. 3 зображено динаміку структури депозитних коштів за строками залучень [4].

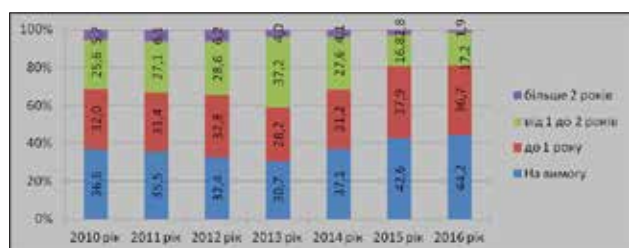


Рис. 3. Динаміка структури депозитів за строками залучень

Під час розгляду структури коштів було виявлено переважання депозитів на вимогу. При цьому частка коштів на вимогу не знаходиться в оптимальному значенні (30%) і протягом усього періоду збільшується.

При цьому нарощення коштів СГД відбувалося виключно за рахунок збільшення залишків коштів на поточних рахунках, тоді як суми строкових коштів демонструють стале скорочення. Портфель коштів СГД за видами економічної діяльності представлений переважно за рахунок залучених коштів від представників категорій «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «переробна промисловість» та «сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство».

Можемо підкреслити, що найменшу питому вагу за строками залучень становлять депозитні вклади строком більше двох років, і

даний показник починаючи з 2013 р. стрімко зменшується. Станом на 2012 р. кошти терміном більше двох років становлять приблизно 6,2% , у 2013 р. – 4,0%, у 2014 р. – 4,1%, у 2015 р. – 2,8%, у 2016 р. – 1,9%.

На рахунках до запитання клієнти банку, як правило, утримують залишки коштів, необхідні для покриття найближчих поточних платежів. Оскільки власник рахунку може в будь-який час вилучити кошти, банк повинен мати завжди високоліквідні активи за рахунок скорочення частки менш ліквідних, але тих, що дають високі доходи. У зв'язку із цим кошти на рахунках до запитання мають невеликі відсотки порівняно зі строковими.

Строкові депозити – більш стабільна та зручна у банківському плануванні складова частина залученого капіталу, ніж вклади до запитання. За ними клієнтові сплачується високий депозитний процент, рівень якого диференціюється залежно від терміну, виду внеску, періоду повідомлення про вилучення, загальної динаміки ставок грошового ринку, інших умов. Перевагою строкових депозитів для клієнтів є отримання високого відсотка, а для банку – можливість використання прогнозованих ресурсів для кредитування. Недоліком строкових депозитів для клієнтів є низька їх ліквідність і неможливість використання для розрахункових і поточних платежів, а також для отримання готівки.

Таким чином, загалом у банківській системі України переважають залучені кошти на короткі терміни (переважно до одного року) та кошти на вимогу. Це пояснюється тим, що основна частина банківських вкладів є мобілізованими у населення, яке надає перевагу короткотерміновим вкладам із можливістю пролонгації, а юридичні особи переважну частину вкладів зберігають у формі поточних депозитів.

Далі проаналізуємо динаміку депозитних вкладів у розрізі валют.

За результатами аналізу виявлено, що протягом 2013–2014 рр. відтік депозитів із банківської системи України становив 57

Таблиця 2

Динаміка депозитних вкладень у розрізі валют по банківській системі України [4]

	Національна валюта млрд. грн.	Відхилення	Темп прир. %	Іноземна валюта, млрд. дол. США	Відхилення	Темп прир. %
2013 р.	431 101 066	-	-	32 768 314	-	-
2014 р.	373 912 792	-57 188 274	- 13,27	21 834 237	- 10 934 077	- 33,37
2015 р.	364 334 071	- 9 578 721	- 2,56	14 779 690	- 7 054 547	- 32,31
2016 р.	434 109 622	+ 69 775 551	+ 19,15	15 291 960	+ 512 270	+ 3,47

млрд. грн. у національній валюті, у 2015 р. ще 9,5 млрд. грн. Треба зазначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку, ніж в іноземній валюті, і становить 64,6 млрд. грн., або 25,5%.

Проте такий великий обсяг зниження депозитів у національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів у національній валюті юридичних осіб на 49 млрд. грн. за рахунок зростання коштів на поточних рахунках. Щодо зростання коштів на поточних рахунках юридичних осіб, то можна стверджувати, що воно відбулося через зрос-

тання оборотів суб'єктів господарювання через інфляційні процеси. 2016 р. характеризувався позитивною тенденцією збільшення депозитних коштів у національній валюті на 69,7 млрд. грн. [5].

Масовий відтік депозитів фізичних осіб протягом 2014 р. негативно вплинув на ліквідність банківської системи України. Брак ліквідності покривався за рахунок рефінансування Національним банком України. Ситуація із відтоком депозитів в іноземній валюті є набагато складнішою порівняно із депозитами в національній, що ще більше усугубляється зовнішніми чинниками. Банківська система України протягом 2013–2014 років утратила маже 11 млрд. доларів США та в 2015 р. втратила ще 7 млрд. доларів США. На відміну від відтоку депозитів у національній валюті депозити в іноземній валюті мають більш негативну тенденцію до зниження протягом 2014–2015 рр. як із рахунків фізичних осіб, так і з рахунків юридичних осіб. У 2016 р. відбувся приток депозитів в іноземній валюті у розмірі 512 тис. доларів США. Тобто можна стверджувати про відновлення певної фінансової стабільності та довіри до банків із боку усіх секторів економіки.

На рис. 4 та 5 зображено динаміку депозитних вкладень у національній та іноземній валютах [4].

Обсяг вкладів у іноземній валюті зростає протягом 2010–2012 рр. і лише в 2013 р. вперше прослідковується скорочення частки вкладів, залучених в іноземній валюті, з одночасним зростанням коштів у національній валюті. Так, залишки коштів за вкладками в національній валюті (рис. 5) станом на 2014 р. зменшилися і становили 359,7 млрд. грн., при цьому вклади в іноземній валюті зросли на 24,3 млрд. грн. і становили 333,9 млрд. грн. Така ситуація пояснюється значною девальвацією гривні і зростанням інфляційних процесів, тому, незважаючи на нижчі відсоткові ставки та рішення Національного банку України щодо часткового обмеження вилучення валютних вкладів, фізичні та юридичні особи віддавали перевагу банківським вкладкам в іноземній валюті.

На рис. 6 відображено клієнтський портфель у регіональному розрізі.

Депозитний портфель характеризується переважанням частки північного регіону здебільшого завдяки м. Київ, через який проходить значна частина фінансових потоків країни. Із початку 2014 р. і донині обсяг депозитів у Донецькій та Луганській областях значно

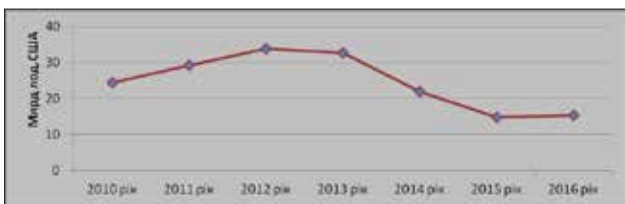


Рис. 4. Динаміка депозитних вкладень в іноземній валюті



Рис. 5. Динаміка депозитних вкладень у національній валюті

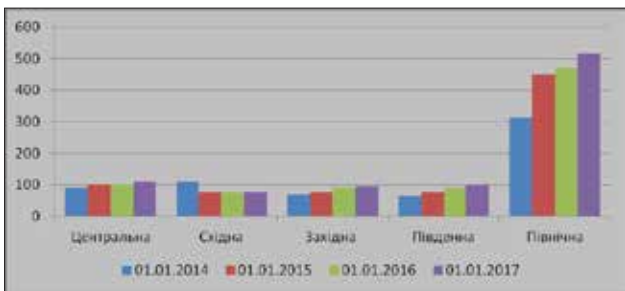


Рис. 6. Клієнтський портфель у регіональному розрізі, млрд. грн. [8]

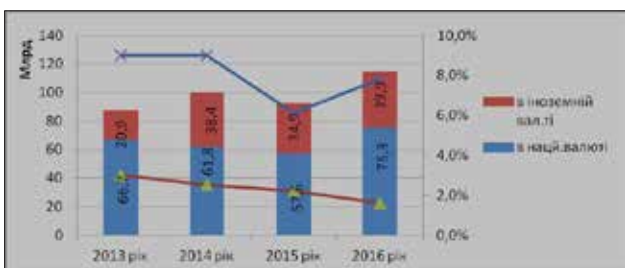


Рис. 7. Депозити на вимогу фізичних осіб

Таблиця 3

Рейтинг банків України по депозитам фізичних осіб за рейтингом Українського банківського порталу станом на 01.12.2016 [6]

№	Банк	Депози фіз. осіб, млрд. грн.	Кошти на вимогу млрд. грн.	Строкові депозити млрд. грн.
1	«ПриватБанк»	148 254,66	33 949,70	114 304,95
2	«Райффайзен Банк Аваль»	16 076,6	9 575,96	6 500,64
3	«Альфа Банк»	14 287,11	2 266,68	12 020,43
4	«Укрсоцбанк» (UniCredit Bank)	13 852,57	3 447,95	10 404,77
5	«ОТП Банк»	8 697,12	5 105,04	3 592,07
6	Сбербанк	7 445,95	2 305,51	5 150,43
7	«Південний»	6 115,37	2 144,06	3 971,31
8	«ПроКредит Банк»	4 295,51	1 579,39	2 716,11
9	«Кредобанк»	3 549,53	1 009,06	2 540,47
10	«Мегабанк»	2 507,54	245,67	2 261,57

знизився, що зумовлено проведенням АТО у цих областях. На нашу думку, подальшого швидкого нарощення депозитних клієнтських вкладів там очікувати не варто. Усі інші регіони відображають стає збільшення.

Проаналізуємо взаємозалежні між зміною обсягів депозитів та відсотковими ставками фізичних осіб (рис. 7 та 8) [4].

На рис. 7 чітко прослідковується пряма взаємозалежність між зміною обсягів депозитів та відсоткових ставок у національній валюті. Так, у 2014 р. середній рівень відсоткової ставки по депозитах на вимогу в національній валюті для фізичних осіб становила 8,9%, обсяг депозитних вкладень – 61,8 млрд. грн. У 2015 р. рівень ставки впав до 6,3% , обсяг – 57,6 млрд. грн., у 2016 р. – 8% та збільшення обсягу депозитів до 75,3 млрд. грн. Щодо обсягів вкладень в іноземній валюті та зміни відсоткової ставки, то тут не спостерігається залежність між двома показниками. Обсяг депозитів упродовж усього періоду продовжує збільшуватися відповідно до зменшення відсоткової ставки. Але треба не забувати про збільшення курсу іноземної валюти впродовж усього періоду, що вплинуло на зменшення відсоткової ставки та, можливо, збільшення обсягу депозитних вкладів.

Щодо строкових депозитів, то тут також не відбувається прямої взаємозалежності між зміною обсягів депозитів та відсоткових ставок. Із даного рисунку бачимо, що в строкових депозитних вкладеннях населення надає перевагу вкладанню коштів в іноземну грошову одиницю.



Рис. 8. Строкові депозити фізичних осіб

Відобразимо рейтинг банків України за депозитними коштами фізичних осіб та їх обсяги депозитного портфеля (табл. 3).

За рейтингом Українського банківського порталу, перше місце за депозитами фізичних осіб займає «ПриватБанк», спостерігається його значний відрив від інших банків, оскільки обсяг депозитних вкладень становить 148,254 млрд. грн. Це пояснюється тим, що з 2015 р. падала здатність банку генерувати чистий процентний дохід через погіршення якості кредитного портфеля для утримання вкладників банку номер один, та банку довелося утримувати депозитні ставки вище ринкових. Друге місце посідає «Райффайзен Банк Аваль» з обсягом депозитів у розмірі 16 млрд. грн. та третє місце – «Альфа Банк» – 14,287 млрд. грн.

Висновки з цього дослідження. Депозити є основним способом акумуляції ресурсів банку. В Україні найбільш поширеними залишаються термінові депозити з терміном розміщення до одного року. Відповідно, управління депозитними операціями є одним із важливих складників діяльності банку, а правильно обрана депозитна політика може

бути суттєвою конкурентною перевагою. Водночас на формування депозитів впливає багато макроекономічних і внутрішньобанківських чинників, які безпосередньо не пов'язані із залученням коштів (репутація банку, стан корпоративного управління і т. д.).

Таким чином, основними напрямками підвищення ефективності проведення депозитних операцій банківськими установами є:

– запровадження диференційованих вимог до розмірів капіталів банків, що залучають депозитні строкові вклади від клієнтів;

– проведення інформування громадян про переваги та можливості депозитів для підвищення фінансової грамотності населення;

– розроблення новітніх продуктів щодо фінансового планування й управління капіталом клієнта, які полягають у тому, що спеціалісти банку складають детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік уперед, в якому враховуються податкові зобов'язання клієнта, управління активами, пропонують узгоджені дії;

– залучення до роботи в банку досвідчених менеджерів зі знанням психології для забезпечення більш продуктивної роботи з клієнтами;

– розповсюдження реклами, яка б містила інформацію щодо умов залучення вкладів та основних аспектів депозитної політики банку, для формування довіри у потенційних клієнтів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз банківської діяльності : [підруч.] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
2. Коваленко В.В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє / В.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 834–837.
3. Мельник А. Аналіз залучення фінансових ресурсів банківською системою України / А. Мельник // Економіка та держава. – 2014. – № 5. – С. 72–74.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Данилова Т.Н. Применение финансовых моделей для исследования кредитно-депозитных стратегий деятельности коммерческого банка / Т.Н. Данилова, А.В. Решетов // Финансы и кредит. – 2008. – № 32. – С. 4–30.
6. Рейтинг самых надежных банков Украины в 2017 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/rating-banks>.
7. Депозити для фізичних осіб 2017 – калькулятор, надійні банки, детальні умови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finsee.com/депозити/>.
8. Банківські депозити [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseprogroshi.com.ua/bankivski-depoziti.html>.

УДК 330. 336.7. 338

Ліквідність банку та банківської системи як показник ефективності діяльності банку та її вплив на прибутковість комерційного банку

Литвинюк М.В.

студентка економічного факультету
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Демиденко В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті розглянуті питання регулювання ліквідності комерційного банку, впливу поточної ситуації у банківському секторі та ліквідності комерційного банку одне на одного, а також взаємодію між ліквідністю та прибутком. На основі проведеного аналізу були виокремлені проблеми, що потребують вирішення як на макро- та і на мікрорівні, та напрямки діяльності банку що потребують першочергового втручання.

Ключові слова: ліквідність комерційного банку, фінансовий стан, регулювання ліквідності, ризикованість банківських операцій, ефективність діяльності.

Литвинюк М.В., Демиденко В.І. ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИБЫЛЬНОСТЬ БАНКА

В статье рассмотрены вопросы регулирования ликвидности коммерческого банка, влияния текущей ситуации в банковском секторе и ликвидности коммерческого банка друг на друга, а также взаимодействие между ликвидностью и прибылью. На основе проведенного анализа были выделены проблемы, требующие решения как на макро- так и на микроуровне, и направления деятельности банка требующие первоочередного вмешательства.

Ключевые слова: ликвидность коммерческого банка, финансовое состояние, регулирование ликвидности, рисковость банковских операций, эффективность деятельности банка.

Lytvyniuk M.V., Demydenko V.I. LIQUIDITY OF THE BANK AND THE BANKING SYSTEM AS AN INDICATOR OF THE EFFECTIVENESS OF THE BANK AND ITS IMPACT ON THE PROFITABILITY OF COMMERCIAL BANKS

The article deals with the regulation of commercial bank liquidity, the impact of the current situation in the banking sector and liquidity of commercial banks at each other, and the interaction between liquidity and profit. On the basis of the analysis was to isolate problems that must be addressed both at macro and micro level and on and areas that require urgent intervention.

Keywords: commercial bank liquidity, financial condition, liquidity regulation, riskiness of banking operations, the effectiveness of the Bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільності та змінності банківського сектору України кожен банк змушений працювати у жорстких умовах, коли збільшується тиск з боку конкурентів, загальна довіра потенційних та фактичних клієнтів до банківської системи є низькою, ризикованість діяльності навпаки є високою. І найчастіше це не стимулює комерційні банки розвиватись, а лише формує додаткові перепони для ефективного та прибуткового управління банком. У своїй діяльності банк вико-

ристовує показники ліквідності банку не лише як показник вираження фінансового стану, а і як важіль утримання співвідношення між величиною забезпечення зобов'язань та максимально можливо отриманим прибутком. І визначення найбільш оптимального значення цього співвідношення надасть переваги у конкурентній боротьбі на ринку банківських послуг. Тож доцільне регулювання ліквідності є запорукою успішності та прибутковості діяльності комерційного банку як на сьогодні так і в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коло науковців, що досліджували ліквідність комерційного банку є досить широким, особливо це стосується представників з інших країн, як С. Братанович, О. Лаврушин, А. Лобанов І. Фаррахов, А. Шапкин та ін. Серед відчизняних науковців можна виокремити І. Волошина, В. Зінченко, О. Ковальова, М. Сорокіна та ін. У своєму дослідженні я користувалась працями Міщенко В.І., Сомик А.В., Васюренко О.В., Паламарчук В.О. та інших авторів.

Усі дослідження є цікавими та обґрунтованими, і при необхідності реалізації їх у безпосередній діяльності єдиною перепорою постає необхідність визначення впливу інших факторів, що не можуть контролюватись у повній мірі банківськими установами. До того ж більшість досліджень мають більш теоретичний характер, тож можуть за певних обставин бути не достатньо ефективними або мати непередбачені наслідки, тож особливу увагу слід приділити саме практичному використанню досліджень ліквідності банку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз поточного стану ліквідності банківської системи, методів регулювання ліквідністю комерційного банку для знаходження його найбільш ефективного значення та виокремлення найбільш пріоритетних напрямків регулювання ліквідності та оптимізації діяльності банківських установ.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день ситуація у банківському секторі склалася так, що за останні два роки кількість банків скоротилась до 98 одиниць, що становить трохи більше 50% від цього ж показника у 2014 році. Усі ліквідовані банки було визнано в першу чергу не ліквідними. Таким чином постає питання яке визначення має термін ліквідності. Відповідно до законодавства поняття ліквідності відповідає як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів. Тобто ліквідовані банки не мали достатню кількість коштів щоб у відповідний момент завершення дії договорів депозитування та ведення поточних рахунків повністю розрахуватись перед своїми клієнтами. Оскільки Національний банк України як регулюючий орган держави у банківському

секторі зацікавлений у стабільності банківської системи та економіки в цілому встановив такі загальнообов'язкові нормативи [1]:

- Норматив миттєвої ліквідності – Н4 – 20%;
- Норматив поточної ліквідності – Н5 – 40%;
- Норматив короткострокової ліквідності – Н6 – 60%.

У свою чергу додаткові показники ліквідності, кількість яких може різнитись в залежності від необхідності аналізувати якусь певну частину активів або пасивів, кожен банк вираховує окремо, самостійно встановлюючи нормативні значення та не контролюється з боку НБУ. Але вони є необхідними для внутрішньо-банківського аналізу та нагляду, та для прийняття внутрішніх управлінських рішень.

Вони в першу чергу відрізняються за періодичністю, що зумовлене ідеєю, що зобов'язання повинні погашатись за рахунок повернення коштів з протилежним за змістом операцій із таким самим терміном погашення. Також періодичність включає у себе необхідність аналізу протягом певний період – тиждень, місяць, квартал, рік або за необхідністю.

Результатами недотримання нормативів ліквідності, за якими ліквідовані банки і набули звання «неліквідні» стали:

- збільшення недовіри до банків;
- набуття негативної ділової репутації;
- зменшення частки грошових коштів клієнтів у балансі банку;
- збільшення ціни (відсоткової ставки) за кредитами та депозитами та іншими видами послуг;
- збільшення ризикованості за операціями;
- необхідність у реінвестуванні та підтримки банків за рахунок державних коштів;
- сповільнення розвитку банківської системи.

Деякі фахівці вирізняють ліквідність банку як високоліквідні активи поділені на суму коштів інших банків на кореспондентських рахунках банку та кошти фізичних та юридичних осіб, тобто депозити, наполягають що це співвідношення є найбільш адекватним та справедливим та відповідно формують рейтинги за цими розрахунками. А нормативне значення за думкою фахівців дорівнює 20% [4].

Оскільки ліквідність кожного комерційного банку є відображенням в деякій мірі поточної ситуації у банківській системі то при аналізі ліквідності важливо простежити динаміку за банківською системою, за певним банком, або за кількома банками, та групою банків

з іноземним капіталом, адже існує думка, що вони є більш стабільними, мають більшу довіру та ліквідність (таблиця 1).

З таблицею бачимо, що більшість комерційних банків нажаль не відповідають нормам, тобто їх ліквідність є низькою. Лише Креді Агріколь, Укрсиббанк та Альфа-банк за чотирьох річний термін мали ліквідність більшу за мінімальне значення у 20% протягом двох років.

Райффайзен банк Аваль лише у 2015 мало значення 29,6% ліквідності, а максимальна

ліквідність ОТП банку – 20,9% була у 2013 році, при цьому темп приросту за період дорівнює -57,416%. Хоча думка, що середній показник ліквідності групи з іноземним капіталом є вищим за середній показник по банківській системі загалом є вірним, до того ж приріст ліквідності групи становить 7,3%, але загалом банківська система не є ліквідною.

В більшості випадків банк для негайного реагування на потребу відповісти за зобов'язаннями є кошти, що не потребують часу для перетворення їх у грошову форму,

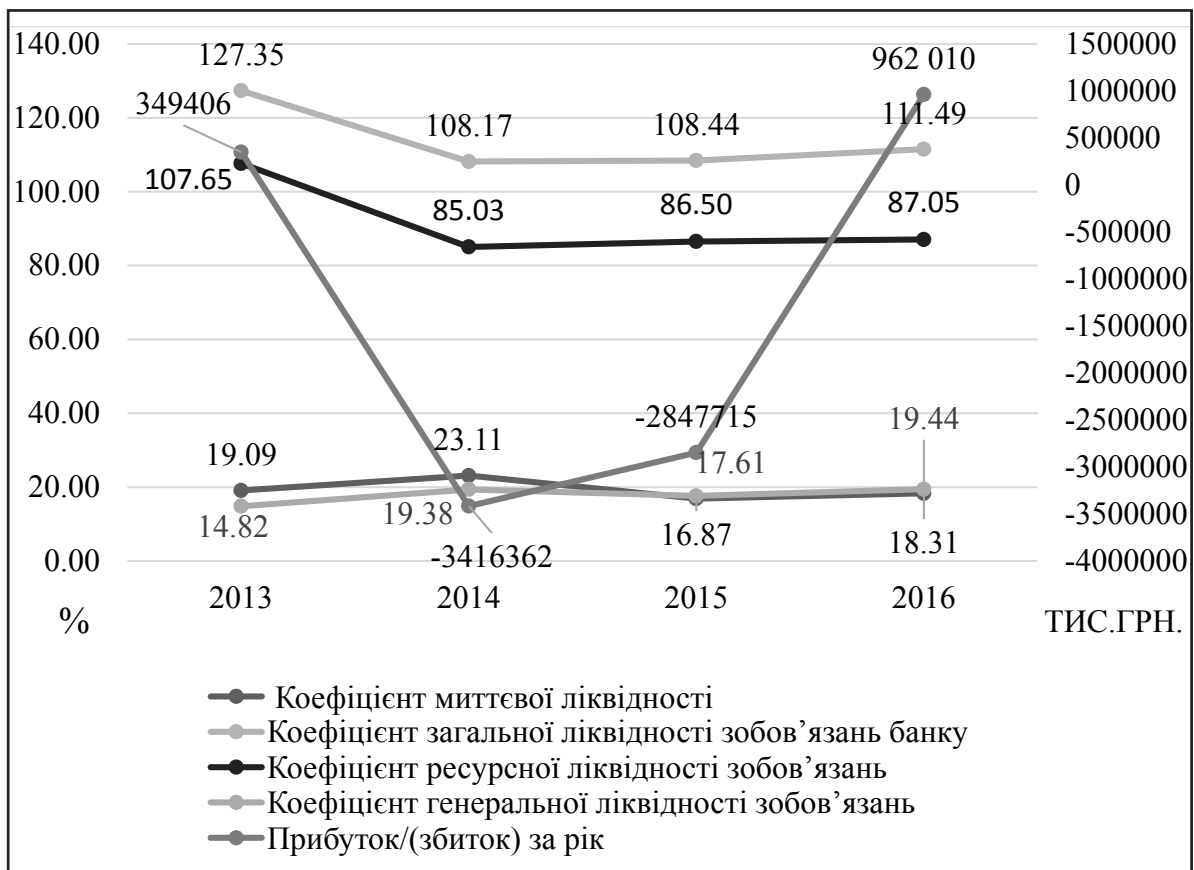


Рис. 1. Динаміка показників ліквідності та прибутку ПАТ «ОТП Банк» за 2013-2016 роки

Таблиця 1
Показники ліквідності банківської системи, групи банків з іноземним капіталом та декількох банків за 2013-2016 рр. [6]

Банк	2013	2014	2015	2016	Приріст	Темп приросту
Креді Агріколь Банк	16,5	16,5	32,9	41,2	24,7	149,697
Райффайзен банк Аваль	16,2	20	29,6	19,8	3,6	22,222
Альфа-банк	27,7	19,9	22,7	13,3	-14,4	-51,986
Укрсиббанк	23,6	34,2	5,9	11	-12,6	-53,39
ОТП Банк	20,9	10,8	5,5	8,9	-12	-57,416
Середнє за групою з іноземним капіталом	18,9	18,3	21,5	26,2	7,3	38,624
Медіана по банківській системі	19	15,8	15,4	17,9	-1,1	-5,79

тобто це каса банку та кошти на кореспондентських рахунках. Хоча вони є найменш ризикованими, але вони не можуть принести ніякого доходу, за рахунок якого погашаються відсотки за договорами, покриваються витрати, формуються резерви та прибуток підприємства. Тож показники ліквідності і прибутковості мають теоретично обернено пропорційну динаміку. Але з іншого боку ліквідність є вираженням надійності банку, а отже показником, на який орієнтуються клієнти, формуючи певну думку, що є скоріш за все людським фактором. І якщо ліквідність є недостатньою, то прибутки також можуть впасти. Давайте розглянемо, чи є це на практиці так на прикладі ПАТ «ОТП Банк» на рисунку 1, де показники ліквідності зображені у відсотковому значенні, а показники прибутку зображені у тисячах гривень [3].

Тож ми бачимо, що на практиці банку ОТП це не зовсім так. Адже у роки, коли банк мав збитки, у 2014-2015 роках показники ліквідності мали як позитивну, так і негативну динаміку. Але оскільки показники ліквідності є низькими, а саме до 20% для генеральної та миттєвої ліквідностей та до 100% для інших показників ліквідності, то можна сказати, що людський фактор є більш вирішальним у залежності між ліквідністю та прибутком.

Незважаючи на досить великі можливості у сфері регулювання банківської системи та управлінні ліквідністю комерційного банку

Україна досі стикається із проблемою виникнення криз у банківському секторі.

Здійснення коректного та своєчасного управління ризиком ліквідності є передумовою для підтримки та відтворення довіри до банківської системи країни. Адже вплив дефіциту ліквідності як одного банку так і всієї системи є двостороннім, і знаходять відображення один в одному. І саме через це майже в усіх країнах світу питання управління ліквідністю приділяється особлива увага. Інструменти та показники впливу на ліквідність можуть різнитись. Тож однакових стандартів немає.

Так, у багатьох зарубіжних країнах, як і в Україні, показники ліквідності банків розраховуються за співвідношенням активних і пасивних статей балансу, згрупованих за строками, і є обов'язковими для виконання всіма банками (Японія, Франція, Великобританія, Росія, Німеччина). Проте в окремих країнах немає законодавчо визначених нормативів ліквідності.

Крім того ліквідність банківської системи повинна розглядатись не тільки як стала величина, а й вона має постійну динаміку, що забезпечує своєчасне виконання всіх своїх поточних зобов'язань та формує достатню кількість коштів для нормального розвитку економіки. Ця динаміка є зумовленою змінами банківської системи, та рядом ознак, що представлені на рисунку 2.

Таким чином, проведене дослідження теоретико-методичних, правових і практичних

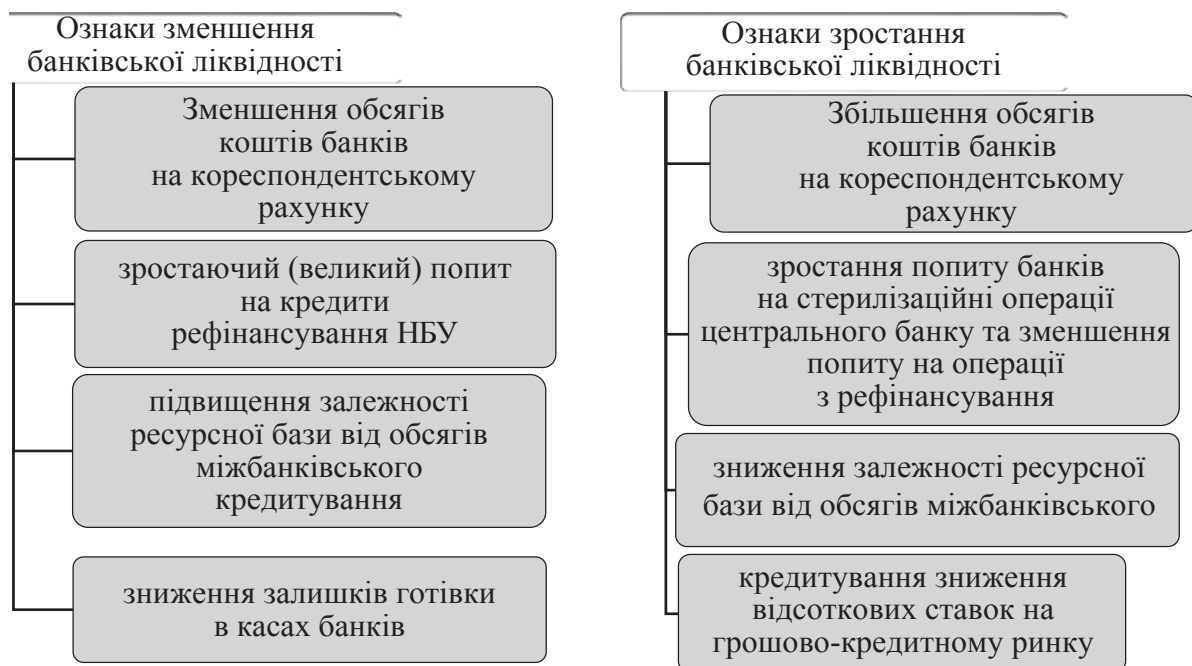


Рис. 2. Зовнішні ознаки змін у ліквідності банківської системи [2]

аспектів регулювання ліквідності банківських систем вище перерахованих країн та банківської системи України дає змогу виділити окремі проблемні питання, вирішення яких може дати змогу підвищити ефективність управління банківською ліквідністю на макrorівні.

Загалом, на нашу думку, проблему підвищення ефективності регулювання ліквідності банківської системи України потрібно вирішувати комплексно шляхом запровадження заходів, спрямованих на [5]:

- удосконалення інструментарію регулювання ліквідності на основі впровадження передового світового досвіду з урахуванням вітчизняних умов розвитку грошово-кредитного ринку;

- підвищення дієвості трансмісійного механізму грошово-кредитної політики шляхом зростання ролі його процентного каналу;

- посилення координації грошово-кредитної і фіскальної політики та підвищення реальної незалежності Національного банку України щодо реалізації монетарної політики.

Досвід роботи комерційних банків показує, що банки одержують більше прибутку, коли функціонують на грані мінімально допустимих значень нормативів ліквідності, тобто цілком використовують надані їм права по залученню коштів у якості кредитних ресурсів.

У той же час особливості його роботи як установи, що засновує свою діяльність на використанні коштів клієнтів, диктує необхідність застосування показників ліквідності. Максимальна ліквідність досягається при максимізації залишків у касах і на кореспондентських рахунках стосовно інших активів. Але саме в цьому випадку прибуток банку мінімальний. Максимізація прибутку потребує не збереження коштів, а їх використання для видачі позичок і здійснення інвестицій. Оскільки для цього необхідно звести касову готівку і залишки на кореспондентських рахунках до мінімуму, то максимізація прибутку ставить під загрозу безперервність виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами [8].

Отже, суть банківського регулювання ліквідності складається в гнучкому сполученні

протилежних вимог ліквідності і прибутковості. Цільова функція управління ліквідністю комерційним банком полягає в максимізації прибутку при обов'язковому дотриманні встановлених і обумовлених самим банком економічних нормативів.

Щоб знизити ризиків у нинішніх економічних умовах та підвищити як ліквідність так і фінансовий стан комерційного банку, ми рекомендуємо [7]:

- підвищити якість власних активів – аналіз діяльності банків показує, що збиткова діяльність забезпечена, в першу чергу неякісними активами, які тягнуть за собою зростання резервів, що в кінцевому результаті спонукає до значного зростання витрат банку;

- переглянути структуру активів та пасивів балансу, щоб частина коштів була направлена на збереження ліквідності, а інша мала найбільшу прибутковість;

- надавати кредити лише надійним позичальникам з високою платоспроможністю таким чином мінімізуючи ризики та забезпечуючи поверненість наданих у кредит коштів;

- збільшити диверсифікацію активів.

Висновки. Отже, ліквідність як один із показників фінансового стану банку є базовим показником захищеності клієнтів у ситуаціях, коли банк зобов'язаний погасити свої заборгованості у найкоротший термін, при цьому держава через Національний банк України постійно регулює комерційні банки, нав'язуючи мінімальні стандарти забезпечення зобов'язань ліквідними коштами, але в умовах нестабільності більшість банків намагається максимізувати прибуток, і ліквідність в середньому є близькою до мінімального значення, що є причиною недовіри клієнтів, та ряду випадків, що спливають на стійкість комерційного банку. В таких умовах ліквідність не є протилежним показником до прибутку, а скоріше є умовою ефективного та надійного функціонування банківської установи. Більшість банків потребують зміну структури активів та пасивів банку, перегляду методів регулювання на показники ліквідності та збільшення інструментів впливу на ризики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework [Electronic resource] / Basle Committee on Banking Supervision. – Access : // www.bis.org. – 15.11.2010. – Title from the screen.
2. Банковское дело / Под. ред. О.И. Лаврушина, с. 282.
3. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / О.В. Васюренко. – К. : Академія, 2009. – 320 с.
4. Загородній А.Г. / Фінансово-економічний словник// А.Г. Загородній // К.: Знання. – 2007. – С. 204.

5. Іващук, О. Концептуальні підходи до ліквідності банку як об'єкту фінансового управління [Текст] / О. Іващук // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 163–169.
6. Міщенко В.І., Сомик А.В., Шульга С.О., Кулінець А.П. Ліквідність банківської системи: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В.І. Міщенко, А.В. Сомик, С.О. Шульга, А.П. Кулінець – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с., с. 12.
7. Паламарчук В. О. Кредитно-банківська діяльність в умовах перехідної економіки. // Фінанси України. – 2011. – № 9.
8. Ризик та ліквідність комерційного банку. Пернарівський / Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 22.

УДК 336:1:352(045)

Міжбюджетні трансферти у фінансовому вирівнюванні адміністративно-територіальних формувань

Маршук Л.М.

асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Лупіна Д.А.

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено особливості функціонування системи міжбюджетних трансфертів як інструменту бюджетного регулювання економічного розвитку. Проаналізовано динаміку основних міжбюджетних трансфертів в Україні та визначено їх частку в доходах місцевих бюджетів. Проаналізовано тенденції та проблеми, що склалися у формуванні місцевих бюджетів після проведення реформи міжбюджетних відносин, та визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, державний бюджет, місцевий бюджет, трансферти, субвенції, дотації.

Маршук Л.М., Лупіна Д.А. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ В ФИНАНСОВОМ ВЫРАВНИВАНИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

В статье определены особенности функционирования системы межбюджетных трансфертов как инструмента бюджетного регулирования экономического развития. Проанализирована динамика основных межбюджетных трансфертов в Украине и определено их доля в доходах местных бюджетов. Проанализированы тенденции и проблемы, что сложились в формировании местных бюджетов после проведения реформы межбюджетных отношений, и определены пути их преодоления.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, государственный бюджет, местный бюджет, трансферты, субвенции, дотации.

Marshuk L.M., Lupina D.A. INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS IN THE FINANCIAL EQUALIZATION ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL UNITS

The article specifies the features of the functioning of the system of interbudgetary transfers as an instrument of budget regulation of economic development. The dynamics of the main interbudgetary transfers in Ukraine is analyzed and their share in the revenues of local budgets is determined. The trends and problems that have developed in the formation of local budgets after the reform of intergovernmental fiscal relations have been analyzed and ways of overcoming them have been determined.

Keywords: interbudgetary relations, state budget, local budget, transfers, subventions, subsidies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одними із важливих завдань місцевих бюджетів нині є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин для підвищення рівня фінансової самодостатності шляхом посилення бюджетної децентралізації. Механізм міжбюджетних відносин відіграє ключову роль у соціально-економічному розвитку. Він визначає пропорції розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та повинен бути орієнтованим на забезпечення збалансованості і стійкості місцевих бюджетів, тому

особливої актуальності в умовах економічної нестабільності набувають необхідність запровадження нового механізму міжбюджетного регулювання та упорядкування складу діючих міжбюджетних трансфертів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та вдосконалення теоретико-методологічних засад функціонування системи міжбюджетних трансфертів останніми роками перебувають у центрі уваги науковців і досліджуються у працях таких учених-економістів, як О. Василик, І. Запатріна, І. Лук'яненко [7], Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, В. Федосов,

І. Чугунов, С. Юрій та ін. Проблематика використання міжбюджетних трансфертів як інструменту фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах розглядається в рамках досліджень провідних представників різних економічних шкіл: Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Дж.М. Кейнса [6], П. Самуельсона, А. Сміта [9], Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, А. Лаврова, А. Пігу, С. Фішера, Дж. Хікса. Недостатньо дослідженими залишаються питання щодо формування міжбюджетних трансфертів, зокрема вдосконалення їх структури, класифікації, механізму розрахунку, що сприятиме розвитку економіки, створюючи підґрунтя для проведення структурних реформ та забезпечуючи фінансові потреби місцевих органів влади щодо реалізації їх конституційних обов'язків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до сутності міжбюджетних відносин, визначення особливостей функціонування системи міжбюджетних трансфертів як інструменту бюджетного регулювання економічного розвитку, аналіз тенденцій та проблем, що склалися у формуванні місцевих бюджетів після проведення реформи міжбюджетних відносин, та визначення шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжбюджетні відносини є одним із найбільш широко застосовуваних фінансових механізмів держави, що використовується для подолання диспропорцій у ресурсному забезпеченні різних територій, підтримки збалансованості та стимулювання розвитку економіки регіонів через сукупність форм, засобів та інструментів організації міжбюджетних відносин.

Нині механізм організації міжбюджетних відносин перебуває у процесі динамічної трансформації під дією потреб вирішення завдань соціально-економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць і держави у цілому, усунення розбіжностей у фактичному розвитку регіонів шляхом покращення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Варто відзначити, що дохідна частина місцевих бюджетів усіх регіонів України нині не відповідає обсягу запланованих видатків, саме тому міжбюджетні трансферти стають важливими інструментами забезпечення їх сталого розвитку. Налагоджена система трансфертних перерахунків дає змогу збалансувати міжбюджетні відносини в разі виникнення дефіциту в

бюджетах територіальних громад за їх низької платоспроможності, що не відповідає функціям, покладеним на органи місцевого самоврядування відповідного рівня. За допомогою міжбюджетних трансфертів вирішується ціла низка проблем, серед яких [5, с. 80]:

- розподіл видатків відповідно до розподілу повноважень між виконавчою державною владою і місцевим самоврядуванням;
- забезпечення місцевих бюджетів дохідними джерелами для виконання власних і делегованих повноважень;
- перерозподіл через державний бюджет фінансових ресурсів від багатших у фінансовому розумінні бюджетів до бідних;
- формування умов для збільшення зацікавленості органів місцевого самоврядування у мобілізації доходів;
- використання у процесі виконання бюджетів різних форм і методів взаємодії між державним бюджетом і місцевими бюджетами.

Слід зазначити, що в останні роки для України характерними стали масштабні наслідки централізованості місцевих фінансів, зменшення фінансової автономії органів місцевого самоврядування та зростання дотаційності місцевих бюджетів. Усе це спричиняє проблеми функціонування місцевого самоврядування, реалізації регіональної політики та бюджетної безпеки у цілому. Отже, важливими питаннями є розроблення та реалізація державної регіональної політики, спрямованої на зменшення територіальної асиметрії в соціально-економічному розвитку і забезпечення формування такої фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, яка б створювала можливості для їх сталого розвитку. Одним із фінансових методів державного регулювання соціально-економічного розвитку окремих територій є регулювання міжбюджетних відносин.

Міжбюджетні трансферти в Україні є основною формою реалізації міжбюджетних відносин і спрямовані на збалансування та вирівнювання фінансової спроможності відповідних бюджетів. До 2015 р. в Україні були наявні такі основні форми міжбюджетних трансфертів, передбачені Бюджетним кодексом України (стаття 96): дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, та інші дотації. Проте після прийняття змін до Податкового та Бюджетного кодексів, затверджених Верховною Радою України 28 грудня 2014 р.,

використання цих видів трансфертів було призупинено.

Згідно з внесеними змінами до Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти поділяються на [2]:

1) базову дотацію – трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

2) субвенції;

3) реверсну дотацію – кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

4) додаткові дотації (на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок надання пільг, установлених державою).

Такі зміни суттєво вплинули на механізм формування місцевих бюджетів. Важливим є те, що вирівнювання здійснюється не за видатками, а за доходами місцевих бюджетів. Подібний підхід використовується в багатьох країнах Європи й світу і передбачає, що доходи на душу населення місцевих бюджетів після вирівнювання мають коливатися в межах 20–40%. Вирівнювання відбувається за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податком на доходи фізичних осіб для бюджетів об'єднаних територіальних громад, бюджетів міст, районів та обласних бюджетів.

Формула вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію в розмірі 80% різниці до цього порога. Для місцевих бюджетів із рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється. Якщо індекс податкоспроможності становить понад 1,1, то вилучають до фонду вирівнювання половину коштів перевищення через реверсну дотацію.

За даними Державної казначейської служби України, у 2016 р. було перераховано 195,4 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів із державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 99,3% від планового річного обсягу.

Практично вся сума надійшла до загального фонду місцевих бюджетів, це становило 99,5% плану. До спеціального фонду надійшло лише 64,0% від запланованого обсягу.

Стан перерахування трансфертів із державного бюджету до місцевих характеризує дані, наведені в табл. 1.

Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів у 2016 р. становила 53,4%, що менше показника минулого року на 5,7 в. п. (рис. 1). Більшість трансфертів, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на соціально-культурну сферу. При цьому на відміну від минулого року відсутня субвенція на підготовку робітничих кадрів (її фактичний обсяг у 2015 р. становив майже 5,5 млрд. грн.).



Рис. 1. Динаміка перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2011–2016 рр.

Джерело: складено за результатами дослідження

Традиційно у структурі трансфертів значну частку займають субвенції із соціального захисту населення. За 2016 р. вони становили 48,2% від усіх міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету (у 2015 р. ця частка становила 36,4%) (рис. 2). Також вагому частку у структурі трансфертів займають медична та освітня субвенції: 22,7% та 22,8% відповідно (за 2015 р. – 26,5% та 25,3%). Решта міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету, у загальній структурі займають лише 6,2% проти 11,7% у попередньому році. Основним чинни-

Таблиця 1

Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2014–2016 рр. [3]

Міжбюджетні трансферти	Факт за 2014 р.	Факт за 2015 р.	Факт за 2016 р.	Виконання плану, %
Усього, млн. грн., у т. ч.:	130 600,7	173 980,0	195 395,3	99,3
• загальний фонд	116 782,3	173 196,8	194 706,2	99,5
• спеціальний фонд	13 818,4	783,2	689,1	64,0

ком такого зменшення є відсутність у 2016 р. субвенції на підготовку робітничих кадрів.

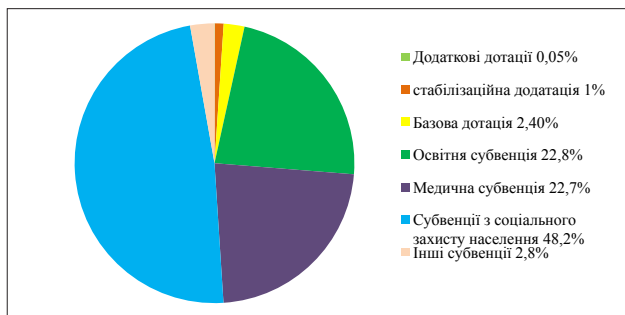


Рис. 2. Структура трансфертів, що передаються з державного до місцевих бюджетів, за 2016 р.

Джерело: складено за результатами дослідження

Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» передбачено фінансування таких інших дотацій:

– стабілізаційної дотації профінансовано в сумі 2,0 млрд. грн.;

– додаткової дотації з державного бюджету міському бюджету міста Славутич на забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста – 10,0 млн. грн.;

– додаткової дотації з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок наданих державою податкових пільг зі сплати земельного податку суб'єктам космічної діяльності – 82,4 млн. грн.

Для забезпечення видатків установ медичної та освітньої сфери, які належать до повноважень місцевих бюджетів, було спрямовано субвенції в сумі 88,9 млрд. грн., що становить практично 100,0% передбаченого на рік обсягу. При цьому:

– медична субвенція профінансована в сумі 44,4 млрд. грн.;

– освітня субвенція – 44,5 млрд. грн.

Субвенції соціального спрямування за 2016 р. були профінансовані в обсязі 94,2 млрд. грн., або 99,7% річного плану, у т. ч.:

– субвенція на виплату допомоги сім'ям із дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам із дитинства, дітям-інвалідам, тимчасової державної допомоги дітям та допомоги по догляду за інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу – 47,1 млрд. грн., що становить 99,9% від планового показника;

– субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопос-

тачання і водовідведення, квартирної плати, вивезення побутового сміття та рідких нечистот – 44,1 млрд. грн., або 99,7% від планового показника;

– субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу – 2,3 млрд. грн., або 99,3% від планового показника;

– субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною» – 0,6 млрд. грн., або 91,0% від планового показника.

Також зазначимо, що на 2016 р. не заплановано субвенцію на надання пільг із послуг зв'язку, інших передбачених законодавством пільг (окрім пільг на одержання ліків, зубопротезування, оплату електроенергії, природного і скрапленого газу на побутові потреби, твердого та рідкого пічного побутового палива, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот), на компенсацію втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального і на компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян. У 2015 р. її було перераховано місцевим бюджетам обсягом 1,7 млрд. грн. Отже, у 2016 р. місцеві бюджети мають самостійно забезпечити фінансування цих видатків.

Найбільшими показниками виконання річного плану характеризувалися такі субвенції:

– на реформування регіональних систем охорони здоров'я для здійснення заходів із виконання спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» – 179,7 млн. грн., або майже 100,0% річного плану;

– виконання заходів щодо радіаційного та соціального захисту населення міста Жовті Води – 8,5 млн. грн., або 99,9% річного плану;

– міському бюджету міста Харків на проведення робіт, пов'язаних зі створенням і забезпеченням функціонування центрів надання адміністративних послуг у форматі «Прозо-

рий офіс», – 20,1 млн. грн., або 99,9% річного плану;

– на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції, а також для інвалідів I–II груп із числа військовослужбовців, які брали участь у зазначеній операції та потребують поліпшення житлових умов, – 416,1 млн. грн., або 99,8% річного плану.

До державного бюджету України з місцевих бюджетів у 2016 р. надійшло 4,2 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів, що на 32,7% більше за відповідний показник попереднього року. Реверсна дотація становила 3,0 млрд. грн., або 97,8% від запланованого показника на рік. Окрім того, до міжбюджетних трансфертів, що надаються з місцевих бюджетів, належать субвенції на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів. Такі субвенції перераховано в обсязі 1,2 млрд. грн. У цілому загальний обсяг трансфертів до державного бюджету щодо аналогічного показника 2015 р. збільшився на 1,0 млрд. грн. і становив 1,2% усіх видатків місцевих бюджетів (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка перерахування трансфертів із місцевих бюджетів до державного бюджету за 2011–2016 рр.

Джерело: складено за результатами дослідження

Отже, практика організації міжбюджетних відносин на основі положень Бюджетного кодексу показала, що реальна самостійність

місцевих бюджетів і подальший розвиток місцевого самоврядування не є фінансово забезпеченими. Недоліки і суперечності механізму міжбюджетних відносин із кожним роком усе чіткіше відображаються в обсягах міжбюджетних трансфертів, що передаються із центрального місцевим бюджетам для їх збалансування. Підтвердженням цього слугують аналітичні дані щодо динаміки та структури міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, які наведені вище.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз свідчить про те, що державна регіональна та бюджетна політика через систему трансфертів на нині зводиться до вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. На сучасному етапі проводиться динамічний процес децентралізації місцевого самоврядування, через що доходи місцевих бюджетів стрімко зростають, що позитивно впливає на державний бюджет. Отже, частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів зменшується, що означає:

- забезпечення стійкого економічного зростання регіонів за рахунок оптимального використання бюджетно-податкового потенціалу;
- зростання якості життя населення, соціального захисту і високого рівня бюджетного забезпечення територіальних спільнот;
- зміцнення адміністративно-територіальної цілісності країни;
- підвищення політичної відповідальності та прозорості управлінських рішень;
- результативність функціонування інституту місцевого самоврядування.

Таким чином, міжбюджетні трансферти відіграють важливу роль у стимулюванні розвитку місцевих бюджетів та створенні умов для збільшення доходів органів місцевого самоврядування. Якщо доходи місцевих бюджетів збільшуються, то, відповідно, поповнюється державний бюджет, тому держава як вищий орган управління фінансовими ресурсами повинна забезпечувати місцеві бюджети дохідними джерелами для виконання як власних, так і делегованих повноважень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку : [монографія] / Л.В. Лисяк [та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Лисяк ; Дніпропетр. держ. фінанс. акад. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. – 396 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf.

4. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.
5. Іоненко К.В. Дослідження факторів формування фінансового потенціалу регіону / К.В. Іоненко // Вісник Полтавського національного технічного університету. – Полтава : ПНТУ, 2005. – № 4(7). – С. 80–84.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. проф. Н.Н. Любимова. – М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
7. Лук'яненко І.Г. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики : [монографія] / І. Лук'яненко, М. Сидорович. – К. : НаУКМА, 2014. – 229 с.
8. Рябушка Л.Б. Особливості формування та розвиток системи міжбюджетних відносин / Л.Б. Рябушка, Ю.В. Ластовина // Бізнес Інформ. – 2011. – № 3. – С. 95–99.
9. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов : в 3х т. / А. Смит ; пер. П.А. Бибилова. – СПб. : Тип. И. Глазунова, 1866. – Т. 2. – 612 с.

УДК 368

Інформаційне забезпечення менеджменту страхової діяльності

Неізнестна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Огоновська А.О.

студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Статтю присвячено розкриттю значення інформаційного забезпечення в системі менеджменту страхової діяльності. Визначено специфіку процесу підготовки інформації для використання в системі страхового менеджменту та основні вимоги до якості інформації, яка використовується в процесі управління страховою діяльністю. Представлено типовий алгоритм інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту. Узагальнено та доопрацьовано основні завдання прогнозування в системі управління страховою діяльністю.

Ключові слова: страховий менеджмент, страхова діяльність, інформація, стратегічна інформація, інформаційне забезпечення.

Неизвестная Е.В., Огоновская А.О. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена раскрытию значения информационного обеспечения в системе менеджмента страховой деятельности. Определена специфика процесса подготовки информации для использования в системе страхового менеджмента и основные требования к качеству информации, которая используется в процессе управления страховой деятельностью. Представлен типичный алгоритм информационного обеспечения системы страхового менеджмента. Обобщены и доработаны основные задачи прогнозирования в системе управления страховой деятельностью.

Ключевые слова: страховой менеджмент, страховая деятельность, информация, стратегическая информация, информационное обеспечение.

Neizvestnaia E.V., Ogonovskaia A.O. INFORMATION PROVISION FOR THE INSURANCE MANAGEMENT

The article is devoted to revealing the importance of information provision for the system of management of insurance activities. Specifics of the process of preparing information for the use in the system of insurance management and the main requirements to the quality of information used in managing insurance activities are determined. A typical algorithm of information provision of the system of insurance management is presented. The main tasks of forecasting in the system of management of insurance activity are generalized and elaborated.

Keywords: insurance management, insurance activity, information, strategic information, information provision.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання, з огляду на кризовий стан економіки, у межах дослідження ключових аспектів стратегічного управління страховою діяльністю особливої уваги заслуговує питання щодо інформаційного забезпечення менеджменту страхової діяльності. Нині інформаційне забезпечення відіграє виняткову роль в успішному функціонуванні будь-якого страховика, оскільки саме розвиток інформаційного забезпечення є одночасно необхідною передумовою та умовою для вдосконалення системи управління страховою діяльністю.

На сучасному етапі розвитку економіки ефективні управлінські рішення страховика повинні базуватися на сукупності якісних і кількісних оцінок умов і чинників, що діють як у внутрішньому середовищі страховика, так і в зовнішньому, оскільки у разі відсутності необхідної інформації неможливо швидко виявити й оцінити всі чинники, які визначають реальний стан середовища, в якому працює страхова компанія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів інформаційного забезпечення менеджменту страхової діяльності займалися багато вітчизняних

та іноземних учених-економістів, серед них: О.О. Гаманкова, Т.А. Говорушко, Н.М. Нікуліна, С.С. Осадець, А.А. Супрун, В.М. Фурман, Л.В. Шірінян та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У результаті аналізу наукових публікацій виявлено, що в літературі досліджуються переважно особливості страхової діяльності та управління нею без уточнення конкретних засобів практичної реалізації такого управління на основі найсучаснішого інформаційного забезпечення. Виходячи із цього, з'ясування теоретичних підходів до сутності інформаційного забезпечення менеджменту діяльності страховика є важливим для усвідомлення значущості вирішення проблеми становлення сучасної ефективної системи управління страховою діяльністю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення особливостей інформаційного забезпечення менеджменту діяльності страховика та визначення напрямів оптимізації інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Менеджмент страхової діяльності орієнтований на забезпечення ефективного функціонування страхових організацій в ринкових умовах. Його головною метою є створення ефективної страхової компанії та, за необхідності, її коригування так, щоб вона відповідала мінливим завданням й обставинам сучасного страхового ринку. Виходячи із цього, ключовою особливістю менеджменту в страхуванні є управління в умовах ризику. Оскільки обов'язок менеджера в таких умовах – не уникнення ризику, а зниження його можливих негативних наслідків до мінімуму, важливу роль у системі страхового менеджменту відіграє саме інформація.

Багато економістів [1; 3–6] вважають, що наявність інформації виступає основою управління будь-яким об'єктом. Ми поділяємо цю позицію. Як складна суспільно-економічна система страхова компанія для свого управління вимагає створення широкої інформаційної бази. Достовірна, повна та своєчасна інформація, з одного боку, необхідна для вирішення складних завдань страхового управління в умовах сучасності та надання високоякісних страхових послуг. З іншого боку, саме наявність такої інформації й є метою формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту страхової діяльності. Отже, можемо стверджувати, що результативність системи менеджменту діяльності страхової компанії суттєво залежить від організації збору, обробки, розподілу інформації для забезпечення процесу прийняття страховиком ефективних рішень.

Слід відзначити, що в науковій літературі досить поширеною є думка стосовно того, що поняття «інформація» походить від латинського *informatio*, що означає виклад, роз'яснення фактів, подій, явищ. Водночас більшість фахівців з управління вважає, що під інформацією слід розуміти сукупність відомостей про зміни, які здійснюються в системі та навколишньому середовищі, що зменшують ступінь невизначеності наших знань про конкретний об'єкт [1, с. 96]. Таке розуміння є доречним, але, крім цього, треба враховувати, що інформація пов'язує між собою різні види діяльності людей та є найважливішим засобом життєдіяльності. Також слід наголосити на тому, що характерною особливістю інформаційних ресурсів страхової компанії є те, що вони безперервно зростають, створюючи умови для накопичення досвіду, чим сприяють розробленню та прийняттю ефективних управлінських рішень.



Рис. 1. Основні типи інформації сфери страхування

Джерело: складено авторами

Дослідження поглядів науковців [2–8] на інформацію дало змогу дійти висновку, що інформацію сфери страхування можна поділити на кілька складників, а саме: факти, оцінки, прогнози, узагальнені зв'язки та конфіденційна інформація (суттєва для розроблення інформаційних технологій). Отже, розкриємо зміст даних складників, оскільки це важливо для розуміння глибинної сутності інформаційного забезпечення менеджменту діяльності страхової компанії (рис. 1).

Передусім розглянемо такий компонент інформації, як факт, який являє собою інформацію про подію, процес, наявний стан, які мають місце в середовищі життєдіяльності страховика. Фактична інформація, що використовується в процесі управління страховою діяльністю, дуже різноманітна, оскільки формується із різних джерел. Вона має великі масштаби та підлягає накопиченню в базі даних і подальшій обробці. Слід зазначити, що в основній масі фактична інформація циклічно поновлюється.

Своєю чергою, оцінка ґрунтується на висновках, отриманих у результаті обробки інформації в минулому та сьогодні. Інформація, що містить оцінку процесу, явища, стану, є основою для прийняття рішень страховиком, а тому її необхідно зберігати в базах даних для подальшого аналізу її достовірності й набуття знань на майбутнє, особливо за умови використання баз знань та експертних систем.

Наступний складник страхової інформації – прогноз – інформація, отримана шляхом розрахунків основних показників діяльності банку на майбутній період. Для прогнозу використовується безліч методів і моделей розрахунків, зокрема: екстраполяція тенденцій, кореляційний і регресивний аналіз, знання експертів і спеціалістів у сфері страхування тощо. Достовірність прогнозу можна оцінити шляхом використання іншого методу прогнозу та порівняння отриманих результатів, оцінки якості моделі тощо. Крім того, можна порівняти прогнозну й фактичну інформацію та зробити певні висновки.

Узагальнені зв'язки характеризують ступінь залежності досліджуваного показника від інших показників і надають можливість побачити не лише очевидні дані, а й системний зв'язок між показниками. Сам тому вони часто використовуються в ситуаційному аналізі та розробленні планів страхової компанії.

Варто зазначити, що конфіденційна інформація (також джерело її отримання) не підля-

гає розголошенню та має різний рівень надійності. Страховиком використовується зібрана конфіденційна інформація про плани конкурентів, про можливі зміни у законодавстві у сфері регулювання страхового ринку тощо.

Виходячи із цього, можна стверджувати, що інформаційне забезпечення менеджменту страхової діяльності являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору всіх поданих типів інформації (рис. 1).

Інформаційне забезпечення менеджменту страхової діяльності – це основа наукового пізнання системи менеджменту діяльності страховика, яка вміщує різноманітну економічну, фінансову, комерційну інформацію та має відображати стан страховика в певний момент часу з певним рівнем деталізації.

Процес підготовки інформації для використання в системі страхового менеджменту повинен складатися з двох етапів. На першому етапі інформація має готуватися у вигляді баз даних, під якими розуміють структурно організовані, але аналітично неопрацьовані масиви показників, що характеризують стан внутрішнього і зовнішнього середовища страховика. Другим етапом підготовки інформації є накопичення системи даних та їх аналіз.

Наявність і використання підготовленої інформації надають можливість приймати ефективні, обґрунтовані рішення на будь-яких рівнях управління страховою компанією, тому метою формування системи інформаційного забезпечення менеджменту страхової діяльності є отримання повної, достовірної та своєчасної інформації, необхідної для вирішення складних завдань управління страховиком. Від того, як організовані етапи збору, обробки та розподілу інформації, суттєво залежить результативність системи страхового менеджменту в цілому.

Для детального визначення сутності інформаційного забезпечення менеджменту страхової діяльності потрібно визначити конкретні вимоги до інформації та сформулювати перелік необхідної інформації. Враховуючи це, ми вважаємо доцільним указати на основні вимоги, яким має відповідати інформація з позиції управління діяльністю страховика (рис. 2).

Отже, передусім інформація має бути надійною та достовірною. Достовірною вона є тоді, коли не спотворює істини. Така вимога досягається шляхом використання методологічно правильної техніки отримання даних страховою компанією, а також шляхом їх ретельної перевірки. Якщо управлінські

рішення страховика будуть прийняті на підставі неперевіреної або недостовірної інформації, вони будуть помилковими та стануть причиною значних грошових втрат.

Своєю чергою, своєчасність інформації передбачає, що вона є актуальною саме тоді, коли починає використовуватися страховиком. Своєчасна інформація відображає реальний стан страхової компанії та забезпечує прийняття доречних рішень. Неактуальна інформація несуттєва для прийняття поточних управлінських рішень, хоча й може розглядатися у майбутньому.

У сучасних умовах, які постійно змінюються, така вимога, як своєчасність, є особливо важливою. Час, протягом якого інформаційні дані залишаються актуальними, прямо залежить від природи рішень, які приймаються на її підставі, але не може бути меншим від часу, який відводиться для прийняття управлінського рішення страховиком.

Наступна вимога, якій повинна відповідати інформація, використовувана в страховій діяльності, – це достатність. Так, інформація є достатньою, якщо її вистачає для розуміння та прийняття управлінських рішень. Для раціонального управління страховою діяльністю потрібна інформація, яка буде конкретно за змістом, урахуватиме всі фактори, які характеризують досліджувану ситуацію, і достатньо ґрунтовною для прийняття управлінських рішень.

Отже, страховик потребує інформації для своєчасного реагування на різноманітні непередбачені ринкові коливання та явища, які виникають у зовнішньому середовищі та мають визначальний вплив на систему менеджменту страхової діяльності, базовим має стати положення стосовно того, що неповнота інформації не лише стримує прийняття рішень, а й може стати причиною помилок.

У сучасних реаліях страхового ринку України є характерним поєднання надмірності та недостатності інформації. Такі тенденції пов'язані з традиційними методами обробки даних, які призводять до дублювання інформації та наявності застарілих даних у звітності та статистиці.

Варто зазначити, що інформація передусім має бути цінною, оскільки в іншому разі вона лише відволікатиме увагу та заважатиме розумінню суті процесів, подій та операцій у страхуванні.

Цінність інформації залежить від обсягу та значущості завдань, які вирішуються на її основі. Саме тому важливо враховувати таку вимогу, як коректність інформації, тобто вона повинна володіти такими формою та змістом, які забезпечать її однозначне сприйняття всіма споживачами. Виконання цієї вимоги забезпечується за рахунок відповідної обробки та аналізу даних, їхнього поєднання та подання у формі, що легко сприймається, тобто у вигляді таблиць, схем, діаграм, графіків тощо.

Ще однією з указаних вимог до інформації, використовуваної в системі страхового менеджменту, є комплексність, яка відображає цілісність знання про страхову діяльність. Комплексність передбачає систематизацію даних, що значно спрощує управління діяльністю страховика.

Крім того, інформація має бути порівняною, що досягається за рахунок використання страховиком єдиної методологічної бази спостережень і реєстрації показників.

Додатковими вимогами до інформації можуть бути:

- аналітичний та прогнозний характер;
- релевантність (відповідність між сутністю інформаційного запиту й отриманого повідомлення);



Рис. 2. Основні вимоги до якості інформації, яка використовується в процесі управління страховою діяльністю

Джерело: складено авторами

– адекватність (тотожність структури отриманого повідомлення інформаційному запиту).

З огляду значного впливу на страховика зовнішнього оточення, треба постійно розширювати доступ страхових компаній до зовнішніх джерел інформації, використовуючи всі можливості телекомунікаційних мереж. Водночас важливо об'єднувати внутрішні джерела страхової інформації єдиними базами даних для оптимізації інформаційних потоків та вільного доступу співробітників до необхідних документів.

Основні джерела інформації для цілей страхового менеджменту подані на рис. 3.

На нашу думку, одним із найважливіших джерел зовнішньої інформації, який заслуговує уваги, для страховика є конфіденційна інформація. Це джерело допомагає отримувати оперативну інформацію про зміни в економічній та політичній сферах, а також про стан клієнтів і конкурентів страховика та дає можливість краще зрозуміти їхнє реальне фінансове становище. Своєчасно отримана, така інформація суттєво спрощує прийняття управлінських рішень і дає змогу зекономити час.

Внутрішні джерела інформації, безперечно, також суттєво впливають на систему

страхового менеджменту. Особливої уваги серед них заслуговують засновницькі документи страхової компанії, внутрішні нормативні документи (рішення правління, наглядової ради, накази, інструкції, положення), які регламентують процедури прийняття управлінських рішень і здійснення страхових операцій і послуг, а також офіційна й управлінська звітність, внутрішні бази даних, довідки за результатами перевірок, що проводяться державними контрольними органами, матеріали перевірок діяльності страховика зовнішніми аудиторами.

Зазвичай перелічені документи містять основні кількісні параметри діяльності страхової компанії за звітний період. Залежно від обставин керівництво компанії самостійно визначає, яка саме інформація потрібна для прийняття того чи іншого рішення, а також як, у якому аналітичному розрізі та в які терміни вона повинна використовуватися.

Слід зазначити, що в сукупності інформація, яку формують перелічені джерела, групується в інформаційні системи, які досить широко застосовуються у страховій справі та вже сьогодні відіграють важливу роль в інформаційному забезпеченні страхового менеджменту.

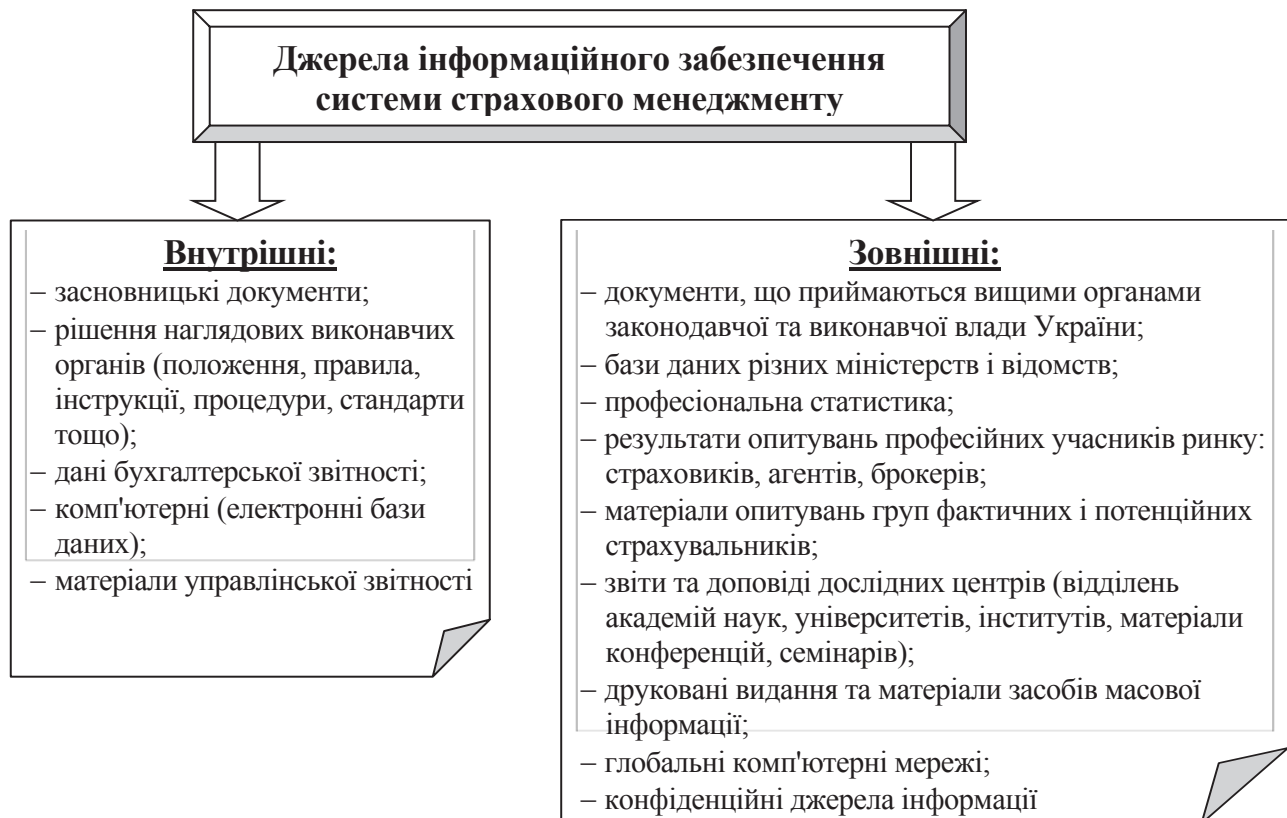


Рис. 3. Основні джерела інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту

Джерело: складено авторами

У результаті дослідження ми виявили, що науковці виділяють різні види інформаційних систем та не дійшли єдиного висновку щодо їхньої класифікації [1; 8; 10]. Більшість із них поділяє інформаційні системи страхового менеджменту на зовнішні та внутрішні. Ми погоджуємося з цим та, деталізуючи нашу позицію, класифікуємо інформаційні системи страхового менеджменту так:

1. Зовнішні інформаційні системи:

- система законодавчих і нормативних документів;
- інформаційні системи на базі сучасних технологій.

2. Внутрішні інформаційні системи:

- система внутрішніх нормативних документів страховика;
- система бухгалтерського обліку та звітності;
- автоматизована база даних;
- система економічної безпеки;
- система управління ризиками;
- система оцінки діяльності страхової компанії;
- маркетингова інформаційна система.

Така класифікація є досить вичерпною, але, на жаль, на практиці більшість інформаційних систем використовується страховиками неналежно, а деякі не використовуються взагалі, тоді як могли б значно полегшити процес управління.

На нашу думку, із перелічених систем особливе значення для цілей системи страхового менеджменту мають:

- система законодавчих і нормативних документів;
- система внутрішніх документів;
- система бухгалтерського обліку та звітності;
- зовнішні інформаційні системи на базі нових телекомунікаційних технологій.

Проаналізувавши базові положення про існування зовнішніх джерел інформації та джерел, притаманних конкретному внутрішньому середовищу страхової компанії, ми пропонуємо модель взаємодії страховика та інформаційного середовища в процесі управління страхової діяльністю, яка подана на рис. 4.

Отже, враховуючи те, що інформаційне забезпечення системи страхового менеджменту суттєво впливає на загальноекономічний ефект діяльності конкретного страховика, ми пропонуємо типовий алгоритм інформаційного забезпечення, який складається з таких етапів:

- 1) визначення потреб страхової компанії в інформації;
- 2) визначення першоджерел загальної інформації щодо стану зовнішнього середовища страховика;
- 3) збір даних;

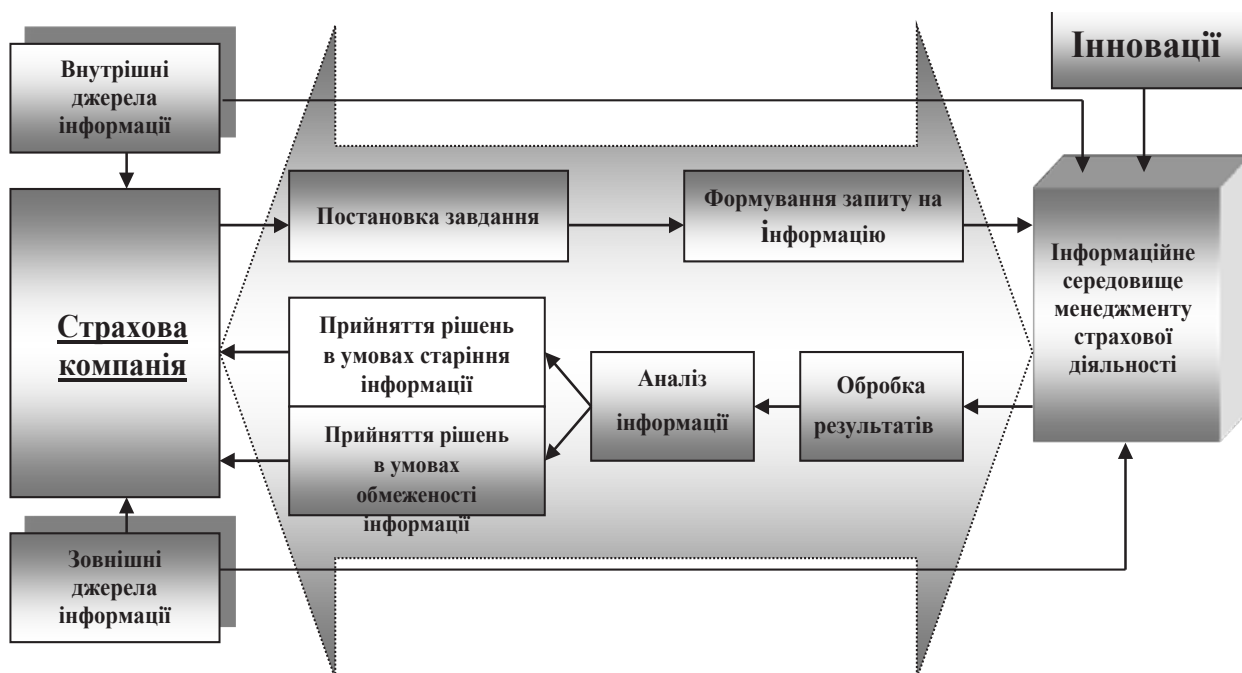


Рис. 4. Модель взаємодії страховика та інформаційного середовища в процесі управління страховою діяльністю

Джерело: складено авторами

4) подання зібраних даних для аналітичної обробки;

5) оцінка достовірності, комплектності і своєчасності надання інформації;

6) попередня обробка отриманої інформації та внесення результатів у бази стратегічних даних страхової компанії;

7) аналіз стратегічних баз даних і виявлення реальних загроз із боку зовнішнього середовища страховика;

8) збирання цільової інформації для поглибленого аналізу страховиком конкретних загроз (як внутрішніх, так і зовнішніх);

9) виявлення чинників виникнення загроз.

Далі варто зазначити, що одним із найпроблемніших для сучасних страховиків моментів в організації ефективного інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту є питання існування істотних протиріч між необхідністю досягнення прозорості зовнішнього середовища та безпекою страховика. На нашу думку, у сучасних умовах схема ефективного інформаційного забезпечення страхової компанії повинна складатися із дотриманням певних норм розкриття та захисту інформації, якою володіє страховик.

Не можна забувати, що нині інформація є одночасно і товаром, і важелем, що суттєво впливає на страхову діяльність. Страхові компанії за інших рівних умов можуть мати однаковий доступ до джерел інформації, але їхній підхід до її використання буде різним виходячи передусім із цілей, які вони перед собою ставлять, та технологічних можливостей. Також слід ураховувати, що за умови однакового доступу до інформації абсолютно всіх страховиків страховий ринок був би ефективним, але інформація втратила б свою ціну як товар. Так, виходячи із цього, у страховій діяльності слід ураховувати похибки, які є наслідком недостатності інформації.

На нашу думку, сучасне інформаційне забезпечення страхового менеджменту також має включати прогнозний складник. Як відомо, метою прогнозу є передбачення розвитку будь-яких подій, явищ у майбутньому. Прогнози слід відносити до стратегічної інформації, яка лежить в основі ефективного менеджменту страхової діяльності. Враховуючи це, до основних завдань прогнозування

в системі страхового менеджменту ми пропонуємо відносити:

1) визначення ринкових інтересів страховика;

2) оцінку можливих цілей розвитку внутрішнього середовища страхової компанії та його окремих складників;

3) оцінку шляхів розвитку внутрішнього середовища страховика та його окремих складників;

4) визначення внутрішніх і зовнішніх загроз діяльності страхової компанії та їх негативних наслідків;

5) оцінювання необхідних витрат і ресурсів для складання оптимальних перспективних планів страхової діяльності.

Українською важливо зауважити, що для великих страхових компаній, окрім розроблення прогнозів щодо розвитку власного середовища життєдіяльності, необхідні ще прогнози розвитку економічної сфери країни у цілому, а також політичний і правовий прогнози, які нададуть можливість прогнозувати майбутній стан страхового середовища з масштабних позицій.

Висновки з цього дослідження. Отже, проведене дослідження дає підстави вважати, що внаслідок специфіки своєї діяльності страхові компанії мають або можуть мати суттєві можливості щодо накопичення великих масивів інформації, яка може бути використана системою страхового менеджменту.

У сучасних умовах економічної нестабільності недостатньо розвинені системи інформаційного забезпечення управління страховою діяльністю обмежують дієвість даного процесу та дають змогу ефективно використовувати різноманітні інформаційні джерела під час прийняття страховиком важливих управлінських рішень. Саме тому для вирішення даної проблеми авторами обґрунтовано теоретичні розроблення щодо інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту, а саме: запропоновано типовий алгоритм інформаційного забезпечення системи страхового менеджменту; узагальнено та допрацьовано основні завдання прогнозування в системі управління страховою діяльністю. Наведені пропозиції суттєво підвищать ефективність систем страхового менеджменту в сучасних страхових компаніях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кнорринг В.І. Теория, практика и искусство управления / В.І. Кнорринг. – М. : НОРМА-ИНФРА, 1999. – 96 с.
2. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2003. – 432 с.
3. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : [навч. посіб.] / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – К. : КНЕУ, 1999. – 328 с.
4. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.
5. Сусіденко В.Т. Інформаційні системи у банківському менеджменті та маркетингу : [монографія] / В.Т. Сусіденко, Р.Г. Жарлінська. – Вінниця : ТВП Тірас, 2003. – 160 с.
6. Коул Р.Дж. Стратегическое планирование высокого участия: когда реализуются люди и их идеи / Р.Дж. Коул. – Хмельницький : Поділля, 1993. – 315 с.
7. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Я. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб. : Питер, 2001. – 117 с.
8. Матвеев Л.А. Информационные системы: поддержка принятия решений : [учеб. пособ.] / Л.А. Матвеев. – СПб. : УЭФ, 2007. – 241 с.
9. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учеб. пособ.] / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М., 2003. – 259 с.
10. Томпсон-мл. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон-мл., Дж.А. Стрикленд ; пер. с англ. ; 12-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 912 с.

УДК 336.1

Особистий капітал та інструменти його формування

Сидорчук А.А.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів

Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено сутність особистого капіталу, здійснено його класифікацію через призму цілей управління особистими доходами та витратами. Запропоновано інструменти формування особистого капіталу. Розглянуто заощадження та інвестиції особи, здійснені упродовж періоду її трудової активності як джерело збільшення добробуту населення України.

Ключові слова: особистий капітал, класифікація особистого капіталу, фінанси домогосподарств, інструменти формування особистого капіталу, добробут домогосподарства.

Сыдорчук А.А. ЛИЧНЫЙ КАПИТАЛ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

В статье исследована сущность личного капитала, осуществлена его классификация через призму целей управления личными доходами и расходами. Предложены инструменты формирования личного капитала. Рассмотрены сбережения и инвестиции, которые осуществлены в течение периода ее трудовой активности населения как источник увеличения его благосостояния.

Ключевые слова: личный капитал, классификация личного капитала, финансы домохозяйств, инструменты формирования личного капитала, благосостояние домохозяйства.

Sydorчук A.A. PERSONAL CAPITAL AND ITS FORMATION INSTRUMENTS

In the article explores the essence of personal capital and his classification at the point of view the purposes of managing personal income and spending. The personal capital's formation tools have done. Individual savings and investment during the period of employment activity have considered as a source of increasing welfare the people Ukraine.

Keywords: personal capital, classification of the personal capital, personal finance, personal capital's formation tools, household welfare.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Добробут домогосподарств України упродовж останніх років суттєво не покращився, про що свідчать дані Державного комітету статистики України. Близько 7% населення мають рівень доходів нижче прожиткового мінімуму [1]. Незважаючи на номінальний ріст доходів у 2015 р. порівняно з 2010 р. на 67,9% [2], домогосподарства споживають 90% свого доходу [3], що, згідно з положеннями закону Енгеля, не свідчить про покращення їхнього матеріального становища. Ці процеси відбуваються в умовах, коли заробітна плата та соціальні трансферти складають 76,7% у загальній структурі доходів населення України [2].

В таких умовах актуальним постає пошук джерел доходів домогосподарств упродовж періоду їхньої трудової активності, відмінних від заробітної плати чи соціальних трансфертів. Джерелом додаткових доходів домогосподарств можуть стати заощадження або інвестиції населення [4; 5]. Разом із заробітною платою, соціальною допомогою, заощадження та інвестиції сформують особистий капітал особи, основна мета формування

якого полягає у забезпеченні належного рівня життя населення, що суттєво покращив би його теперішній рівень, сформований лише заробітною платою чи/або соціальними трансфертами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика особистих фінансів чи збалансованості фінансових ресурсів особи привертає увагу багатьох вчених. Серед українських дослідників варто назвати Т. Кізиму, К. Соломянова, С. Юрія, Ю. Янеля, Н. Ясинську.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питання сутності особистого капіталу та розгляду інструментів його формування потребує більш повного та всебічного висвітлення. Це підтверджують наявні статистичні дані щодо доходів домогосподарств України, коли питома вага заощаджень у їхній структурі не перевищує 5–8%, що свідчить про відсутність належної обґрунтованості теоретичної бази для формування особистого капіталу та унеможливорює розробку її довгострокової фінансової політики.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Мета статті полягає у розгляді сутності особистого капіталу та інструментів його формування. Класифікувавши особистий капітал на окремі складові, а саме поточний, резервний та інвестиційний, і запропонувавши інструменти для формування кожної з них, можна вирішити проблеми підвищення рівня матеріального добробуту населення. Саме інвестиційно-заощаджувальний механізм розглядається нами як основний метод зростання добробуту населення в Україні у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління особистими доходами і витратами (фінансами) є процесом цілеспрямованого впливу від суб'єкта, тобто людини (домогосподарства), на об'єкти, тобто її доходи та витрати для досягнення кінцевої мети (цілі).

Цілі управління особистими доходами і витратами представлені на рис. 1.

На основі рис. 1 робимо висновок, що залежно від часу, на який вони розробляються, цілі управління особистими доходами і витратами поділяють на короткострокові, середньострокові та довгострокові.

Короткострокові цілі спрямовані на вирішення поточних фінансових проблем, а їх

вирішення досягається за допомогою збалансування доходів і витрат особи у визначеному періоді (до одного року). Середньострокові цілі мають за мету вирішити фінансові проблеми, пов'язані з великими придбаннями особи (нерухоме або рухоме майно). Вирішення зазначених цілей досягається шляхом уміння здійснювати заощадження. Довгострокові цілі покликані створити нагромадження, що забезпечать фінансове благополуччя особи у пенсійному віці. Вирішення зазначених цілей досягається шляхом уміння здійснювати інвестиції.

Результатом процесу управління особистими доходами та витратами стає формування сукупного особистого капіталу. Ресурси для його створення є у розпорядженні будь-якої особи працездатного віку, а саме праця і час.

На рис. 2 представлено класифікацію сукупного особистого капіталу.

Як представлено на рис. 2, сукупний особистий капітал поділяється нами на три частини: поточний, резервний (страховий) та інвестиційний.

Поточний капітал призначений для того, щоб забезпечити поточне споживання людини.

Резервний або страховий капітал призначений для створення деяких фінансо-



Рис. 1. Цілі управління особистими доходами та витратами

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

вих резервів, що дадуть змогу забезпечити поточне споживання людини у разі настання непередбачуваних подій (наприклад, хвороби, безробіття людини). Іншими словами, він компенсує втрачений заробіток людини через несприятливі для неї події у житті. Щодо розміру резервного капіталу, то він повинен дорівнювати величині 3–6 місячних заробітних плат людини. Тобто за цей період теоретично людина зможе (або повинна б) відновити своє здоров'я чи знайти нову роботу. Резервний капітал формується поступово, коли людина 5–10% своєї заробітної плати накопичує необхідний обсяг. Не важко порахувати, що за накопичення 10% від зарплати трьохмісячний обсяг резервного капіталу людина сформує за 30 місяців, або майже 3 роки. Після 30 місяців формування резервного капіталу подальше його формування для особи позбавлене сенсу, а також вивільнені 10% заробітної плати за 31 місяць своєї праці вона може спрямувати або на збільшення поточного споживання, або на створення власного інвестиційного капіталу.

Інвестиційний капітал повинен забезпечити людині гідний рівень життя у непрацездатному віці (старості).

Розглянемо, якими властивостями повинен володіти кожен із розглянутих нами видів капіталу людини. Для цього розглянемо наявні вимоги до капіталу особи у трьох вимірах надійності, ліквідності та дохідності.

Надійність капіталу розуміємо як синонім мінімізації ризику під час його формування чи

використання. Ліквідність – це загальноживане економістами поняття можливості швидко продати актив і отримати гроші. Дохідність – це встановлена домогосподарством величина доходу на інвестований капітал. Дохідність складається із двох компонентів, а саме поточного доходу і приросту вартості активу.

Між дохідністю і надійністю інвестицій існує така обернена залежність: чим вищий дохід за інвестиціями у будь-який актив, тим менш надійний цей актив. Для кожного з видів сукупного особистого капіталу людини – поточного, резервного та інвестиційного – потрібно підібрати такий актив, який більшою мірою йому підходить з урахуванням співвідношення надійності, дохідності та ліквідності цього активу. Тобто людина повинна зупинити свій вибір на інвестуванні у такий актив, який відповідав би найбільшою мірою досягненню цілей формування окремого виду капіталу особи.

Розглянемо, яким властивостям повинен відповідати той чи інший вид капіталу людини.

Як можемо бачити з рис. 3, по відношенню до поточного капіталу, метою формування якого є забезпечення поточного споживання людини, основними вимогами до інвестицій, які ми висуватимемо, є ліквідність і надійність.

По відношенню до резервного капіталу, метою формування якого є створення деяких фінансових резервів, що дадуть змогу забезпечити поточне споживання людини у разі настання непередбачуваних подій (наприклад хвороби, безробіття людини), основною вимогою до інвестицій, яку ми висуватимемо, є надійність.

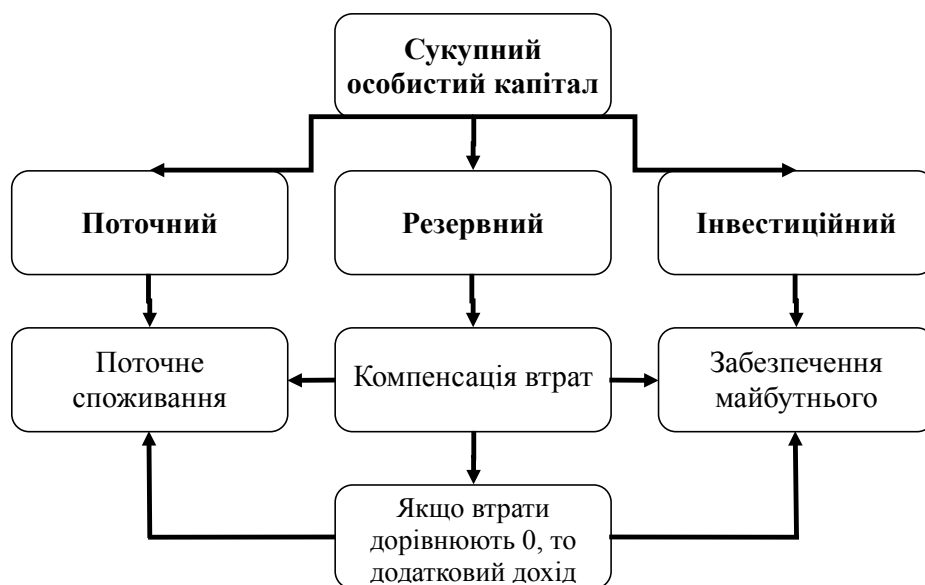


Рис. 2. Класифікація сукупного капіталу особи

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

По відношенню до інвестиційного капіталу, метою формування якого є забезпечення людині гідного рівня життя у непрацевдатному віці (старості), основною вимогою до інвестицій, яку ми висуватимемо, є дохідність.

Інструменти формування окремих видів особистого капіталу класифіковано нами на ризикові та неризикові. Ризикові інструменти – це інструменти, дохідність яких в майбутньому невизначена. Наприклад, особа купує акції компанії А і планує тримати їх у користуванні один рік. У момент купівлі вона не знає, який дохід отримає в кінці строку. Це залежатиме від вартості компанії А на ринку через один рік і дивідендів, які вона виплачує упродовж року. Тому такі акції, як і багато інших, подібних цінних паперів, є ризиковими інструментами. Проте інструменти, майбутня дохідність яких у момент погашення відома, існують. Такі інструменти називають безризикованими. Наприклад, депозит у банківській установі або кредитній спілці. Особа-інвестор під час формування інвестиційної складової свого капіталу, як правило, має справу з вибором саме ризикових активів.

На рис. 4 наведено інструменти для інвестування свої заощаджень.

Як видно з рис. 4, напрямами інвестицій можуть стати банківський депозит, цінні папери (акції, облігації), паї інвестиційних фондів та довірче управління коштами особи. Банківський депозит та облігації розглядатимуться нами як безризикові інструменти для інвестування (оскільки їх дохідність чітко визначена у майбутньому), а акції, пайові інвестиційні фонди та довірче управління – як ризикові (відповідно, їх дохідність у майбут-

ньому невідома). Нині лише зазначимо, що якщо напрями інвестицій у банківський депозит, акції чи облігації людина обирає самостійно, то, інвестувавши у пайові інвестиційні фонди чи довірче управління, визначення напрямів інвестицій людина делегуватиме третім особам. Розглянемо кожен з інструментів інвестування детальніше.

Можливості використання депозитів під час управління особистим капіталом наведено на рис. 5.

Найбільш поширеним інструментом використання своїх заощаджень у населення України, безумовно, є банківський депозит. Депозитні вклади можуть бути таких видів: коротко- і довгострокові, з капіталізацією і без капіталізації відсотків, з можливістю поповнення і зняття грошових коштів, а також мультивалютні депозити.

Як бачимо з рис. 5, банківський депозит використовується як інструмент для формування переважно поточного капіталу, а частково – резервного капіталу (депозити з можливістю поповнення вкладу і часткового зняття грошових коштів). Як інструмент для формування інвестиційного капіталу і вирішення довгострокових цілей особи депозит не повинен використовуватися. Ми робимо такий висновок, оскільки по відношенню до такого виду капіталу ми висунули вимогу щодо його дохідності. Основним «ворогом» депозиту є інфляція. Якщо її рівень перевищуватиме дохідність за депозитом, то як інструмент інвестування він не виконуватиме вимогу щодо дохідності.

У табл. 1 представлено динаміку показників індексу споживчих цін та ставок за депозитами за період 2008–2016 рр.

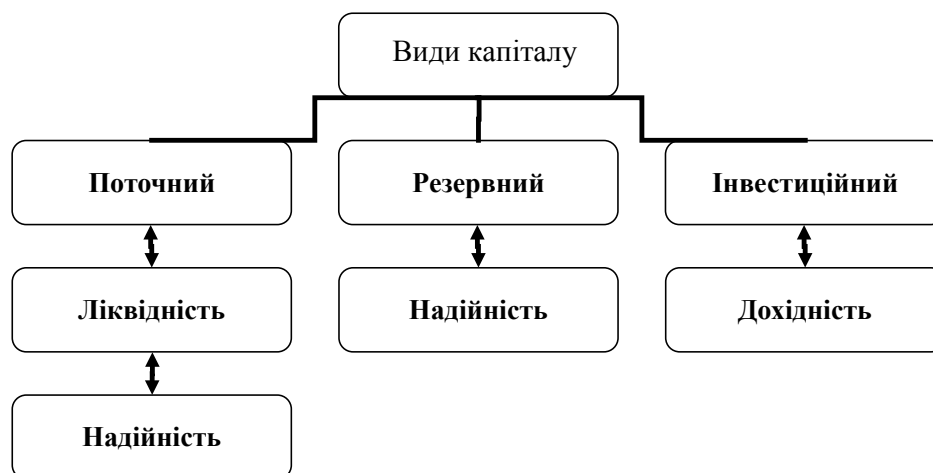


Рис. 3. Класифікація сукупного капіталу особи

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

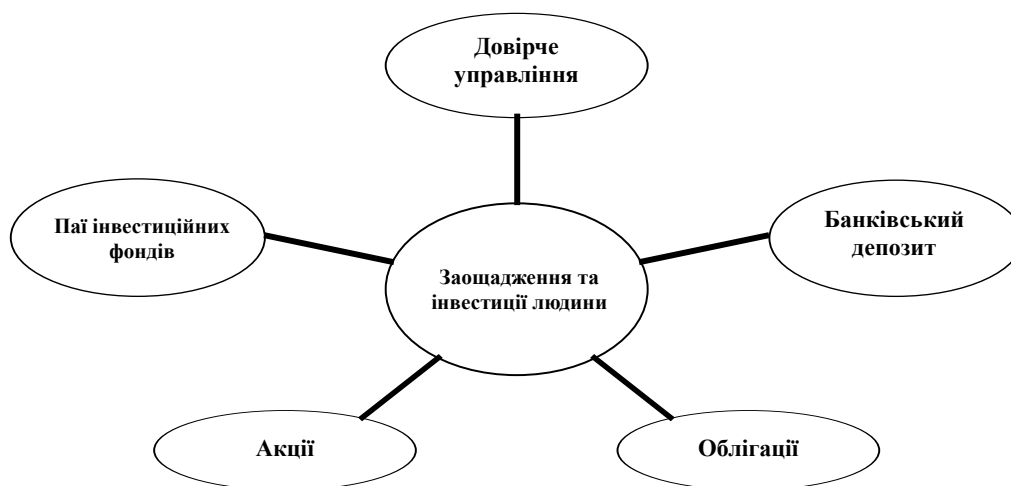


Рис. 4. Інструменти для інвестування свої заощаджень

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

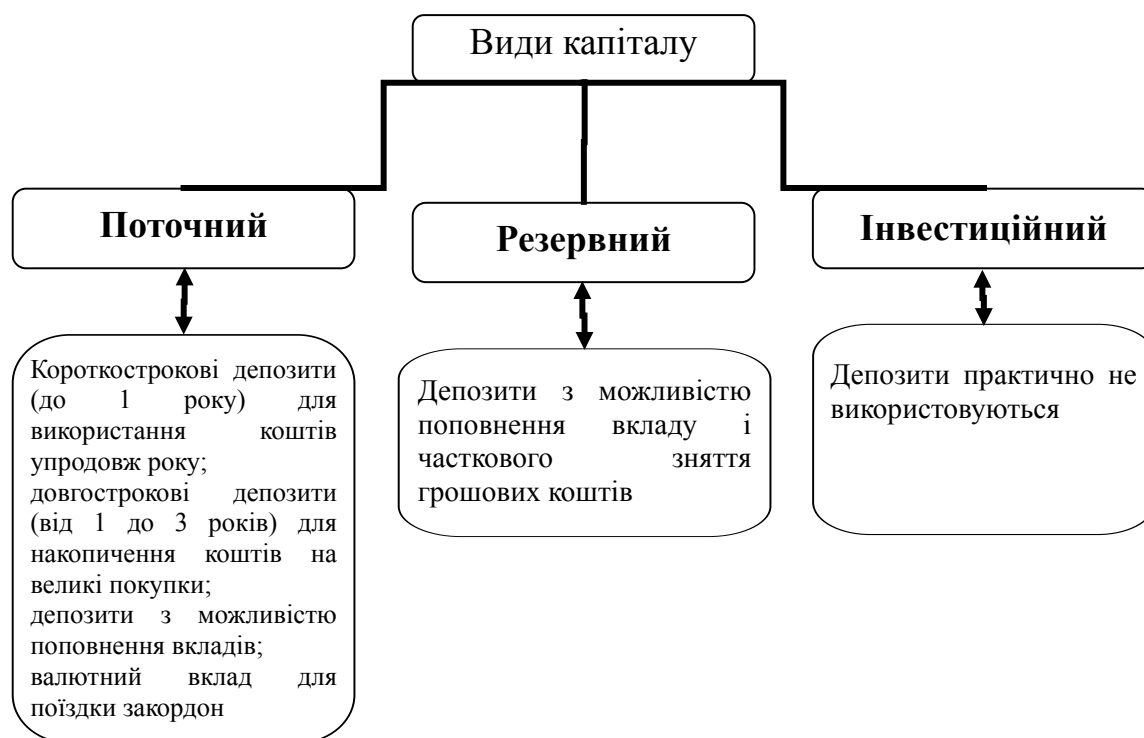


Рис. 5. Місце і роль депозитів під час формування особистого капіталу

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

Таблиця 1

Динаміка показників індексу споживчих цін та ставок за депозитами (на кінець року) за 2008–2016 рр.

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Всього
Зміна споживчих цін (інфляція), %	22,3	12,3	9,1	4,6	3,3	0,5	24,9	43,3	11,1	Ріст цін у 1,314 рази
Ставки за депозитами на кінець року, %	12,8	14,8	12,1	9,3	13,2	13,6	14,6	13,7	10,9	Ріст засобів на депозиті у 1,15 рази
Реальна дохідність за депозитами, %	-9,5	2,5	3,0	4,7	9,9	13,1	-10,3	-29,6	-0,2	

Джерело: складено автором на основі джерел [7; 8]

Дані Державного комітету статистики України та Національного банку України свідчать про те, що за період 2008–2016 рр. рівень інфляції сумарно склав 131,4%, тоді як середні річні відсоткові ставки за депозитними вкладками населення за аналогічний період дали приріст доходу у 115%. Тобто депозити, які забезпечують дохідність на рівні, який у разі відповідей відповідний рівню інфляції, не відповідають вимозі дохідності, що висувається нами під час формування інвестиційного капіталу особи.

Наступним видом безризикових інструментів для формування особистого капіталу є облігації. Облігація є емісійним цінним папером, що засвідчує внесення його власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу з виплатою певного доходу або передати йому майно, надати послуги [9]. Ця форма формування особистого капіталу відповідає критеріям надійності та обмеженої ліквідності, як і банківський депозит, проте поступається йому у дохідності. За цими причинами такий інструмент не набув значного поширення в українських домогосподарствах. Робимо загальний висновок, що облігація повинна використовуватися як інструмент для формування переважно поточного капіталу (якщо її строк обігу не перевищує одного року), а також частково – резервного капіталу (якщо її строк обігу перевищує один рік).

У процесі розгляду питання формування інвестиційного капіталу особи ми висунули припущення щодо дохідності як його якісної характеристики. Для того, щоб сформувані такі накопичення, частину засобів потрібно розмістити на фінансовому ринку, адже саме таке розміщення може вирішити головну проблему безризикових інвестицій – невисокий дохід, який нижчий інфляції.

З організаційної точки зору розміщувати кошти на фінансовому ринку можна самостійно або через професійних менеджерів. Певною мірою такі форми конкурують між собою.

Індивідуальне інвестування як організаційна форма інвестування полягає у:

- самостійному прийнятті рішень відповідно до обраної індивідуальної стратегії інвестування;

- передачі своїх коштів у довірче управління професійному управляючому за відповідним договором довірчого управління.

Передача своїх коштів у довірче управління професійному управляючому за від-

повідним договором довірчого управління є індивідуальною формою інвестування. Тому що сам факт передачі своїх коштів у довірче управління оформляється відповідною інвестиційною декларацією, яку підписують обидві сторони угоди і якої довірчий управляючий повинен неухильно дотримуватись.

Самостійне інвестування розпочинається з того, що інвестор підписує угоду з брокерською компанією і отримує доступ до торгів на біржі через відповідне програмне забезпечення. Усі брокерські компанії повинні мати відповідну ліцензію на право ведення брокерської діяльності.

Перевагами самостійного інвестування є реалізація індивідуальної інвестиційної стратегії; свобода у прийнятті інвестиційних рішень; мінімальні витрати, пов'язані з купівлею-продажем цінних паперів. Водночас недоліками самостійного інвестування є додаткові витрати часу, які кожен інвестор повинен затрачати, щоб зрозуміти основні тенденції на фінансовому ринку. Зрозуміло, що займатись індивідуальним інвестуванням можуть не всі, адже для цього необхідно володіти певним рівнем фінансової грамотності. Тому присутні і колективні форми інвестування.

Колективне інвестування як організаційна форма інвестування полягає у:

- взятті участі в інститутах спільного інвестування (ІСІ, які є корпоративними та пайовими);

- взятті участі у недержавних пенсійних фондах.

В Україні найбільшого поширення набули пайова форма колективного інвестування (пайові інвестиційні фонди) та інструменти недержавних пенсійних фондів.

Пайовий інвестиційний фонд (ПІФ) – це інвестиційний фонд, активи якого належать інвесторам на правах спільної часткової власності, а також перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і враховуються окремо від результатів її господарської діяльності [10]. Перевагами інвестування у пайові фонди є:

- 1) те, що ця форма колективного інвестування дає змогу додатково зменшити дію ризиків, розподіливши їх між учасниками ПІФу за всім набором цінних паперів, який придбає КУА;

- 2) ПІФи має невеликий поріг входу (близько 5 тис. грн., або 200\$);

- 3) те, що пай відкритого ПІФу можна продати у будь-який момент упродовж банків-

ського дня (як правило, у другій його половині);

4) те, що професійне управління коштами учасників ПФУ здійснюється із залученням висококваліфікованих фахівців; вони аналізують ситуацію на ринку цінних паперів і вирішують, які папери в цей час варто купити, а які – продати;

5) те, що КУА не може розпоряджатися коштами пайовиків безконтрольно і за довільно вибраними напрямками; розпорядження майном учасника ПФУ знаходиться під контролем спеціалізованого депозитарію, який повинен дати свою згоду на будь-яку операцію із засобами пайовиків.

Станом на 1 квартал 2017 р. загальний обсяг ринку інститутів спільного інвестування в Україні склав більше 230 млрд. грн. [11] і характеризується стійкою динамікою зростання за період 2002–2016 рр.

Недержавний пенсійний фонд (НПФ – це фінансова установа, що працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації. Розмір недержавної пенсії як результату використання інвестиційного капіталу, на яку можуть сподіватися учасник НПФ, залежить від розміру пенсійних внесків, періоду накопичення та суми отриманого інвестиційного прибутку [12].

Станом на 3 квартал 2016 р. загальний обсяг ринку недержавних пенсійних фондів в Україні склав більше 17 млрд. грн. [13].

ПІФи та НПФи не здійснюють свою діяльність самостійно, а користуються послугами адміністратора (адміністрування фонду), зберігача (зберігання активів) і управляючого активами (КУА). Послуги з адміністрування та управління активами можуть надаватися однією юридичною особою. Адміністратор веде бухгалтерський та податковий облік ПФ та НПФ; компанія з управління активами (КУА)

займається інвестуванням коштів, а банк-зберігач відповідає за банківське обслуговування, зберігання та облік його активів даних колективних форм інвестування.

Прийняття управлінського рішення щодо інвестування на фінансовому ринку інвестором повинно здійснюватись, виходячи з теоретичних положень теорії МРТ Г. Марковіца за допомогою показників, а саме очікуваної дохідності ризикового активу, його варіації та дисперсії, коваріації, кореляції активів у сформованому інвестиційному портфелі. Оцінку ефективності здійснених інвестицій можна проводити, використавши показник У. Шарпа.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що капітал особи складається з поточного, резервного та інвестиційного. По відношенню до кожного з названих видів висувається вимога до інструментів формування. Так, інструменти поточного капіталу повинні володіти рисами надійності та ліквідності; резервного капіталу – надійності; а інвестиційного – відповідно, дохідності. Безризикові інструменти (депозити та облігації) відповідають критеріям надійності та ліквідності і повинні використовуватись як інструмент формування поточного та резервного капіталу. Ризикові інструменти, а саме акції, пайові інвестиційні фонди та довірче управління, повинні відповідати критеріям дохідності і використовуватись як інструмент формування інвестиційного капіталу особи.

Поєднання безризикових та ризикових активів у процесі управління особистим капіталом особи, використання теорії Г. Марковіца, У. Шарпа на практиці українських домогосподарств-інвесторів постають перспективами майбутніх досліджень у цій сфері фінансової науки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Диференціація життєвого рівня населення / Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Доходи та витрати населення України / Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Структура сукупних витрат / Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кізіма Т. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т. Кізіма ; вст. слово С. Юрія. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
5. Ясинська Н. Управління особистими фінансами : [навч. посібник] / Н. Ясинська. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 356 с.
6. Видеолекции по финансовой грамотности / Высшая школа экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=z8rTvFRyqOc&index=3&list=PL-U1Z5tJ1i-aYDizC1tW9stDXN4pVt704>.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Облігація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Облігація>.
10. Пайовий інвестиційний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Пайовий інвестиційний фонд](https://uk.wikipedia.org/wiki/Пайовий_інвестиційний_фонд).
11. Активи визнаних ІСІ в управлінні / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.
12. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
13. Статистика НПФ в управлінні КУА у 3 кварталі 2016 р. / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/analit_npf/251900.html.

УДК 336.76.043.5

Фінансовий механізм зарубіжних корпорацій в умовах глобалізації

Смагло О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено роль фінансів зарубіжних корпорацій в умовах глобалізації світового господарства. Окреслено детермінанти ефективності фінансової діяльності зарубіжних корпорацій як чинників формування фінансової стратегії господарюючих суб'єктів. Висвітлено механізм функціонування фінансової системи зарубіжних корпорацій. Проаналізовано основні проблеми фінансових систем корпорацій, а також обґрунтовано основні напрями їх фінансової політики.

Ключові слова: глобалізація, зарубіжні корпорації, корпорація, світове господарство, фінанси, фінансова діяльність, фінансова політика, фінансова система, фінансова стратегія.

Смагло О.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАРУБЕЖНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье определена роль финансов зарубежных корпораций в условиях глобализации мирового хозяйства. Определены детерминанты эффективности финансовой деятельности зарубежных корпораций как факторов формирования финансовой стратегии хозяйствующих субъектов. Освещен механизм функционирования финансовой системы зарубежных корпораций. Проанализированы основные проблемы финансовых систем корпораций, а также обоснованы основные направления их финансовой политики.

Ключевые слова: глобализация, зарубежные корпорации, корпорация, мировое хозяйство, финансы, финансовая деятельность, финансовая политика, финансовая система, финансовая стратегия.

Smaglo O.V. FINANCIAL MECHANISM OF FOREIGN CORPORATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The role of foreign corporation finance in the context of globalization of the world economy is defined. Determinants of the effectiveness of financial activity of foreign corporations as factors in the formation of the financial strategy of economic entities are determined. The mechanism of functioning of the financial system of foreign corporations is covered. And also, the main problems of financial systems of corporations are analyzed and the main directions of their financial policy are substantiated.

Keywords: globalization, foreign corporations, corporation, world economy, finance, financial activities, financial policy, financial system, financial strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес глобалізації світового господарства важко уяви без впливу на цей процес таких суб'єктів міжнародного ринку, як корпорації, що здійснюють свою діяльність на численних ринках різних країн та розмивають кордони національних економік.

Однак успішність функціонування будь-якого підприємства, зокрема корпорації, багато в чому залежить від ефективності його фінансової діяльності. Необхідність дослідження ефективності фінансової системи зарубіжних корпорацій обумовлена тим, що в період глобалізації роль світових гігантів постійно зростає, діяльність корпорацій суттєво впливає на економічну кон'юнктуру більшості економік світу, а однією з найважливіших складових всієї світової фінансової системи є фінанси корпорацій. Від ефективності функціонування ТНК залежать темпи інтенсифіка-

ції потоків інвестиційних і фінансових коштів, зростання національних економік, їх техніко-технологічне оновлення та залучення до світового економічного простору.

Саме тому таким актуальними є питання дослідження чинників підвищення ефективності фінансової діяльності зарубіжних корпорацій в контексті глобалізації світової економіки та формування стратегії управління фінансовою діяльністю компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність зарубіжних корпорацій як глобальне економічне явище перебуває в центрі уваги економістів-дослідників та вивчається у працях таких зарубіжних учених, як М. Аокі, М. Портер, Г. Перлмуттер, Р. Робінсон, А. Ругман, П. Самуельсон, Г. Фішер.

Проблемам саме фінансової діяльності зарубіжних корпорацій також присвячено чимало робіт вітчизняних та закордонних нау-

ковців. Значну увагу цьому питанню приділено в дослідженнях організації UNCTAD, зокрема такими вченими, як Дж. Даннинг, Дж. Ділліард, Т. Оззава. Серед вітчизняних науковців, що досліджували різні аспекти функціонування зарубіжних корпорацій, зокрема фінансово-інвестиційні аспекти, можна відзначити О. Бєлєнкову, О. Кравченко, І. Ломачинську, Я. Міркіна, Л. Федулову, М. Чорного, С. Якубовського.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасних умовах, коли зовнішнє середовище постійно змінюється, необхідне постійне удосконалення всієї системи функціонування зарубіжних корпорацій, а також їх фінансових систем, що повинно спиратися на наукову базу, яка сама постійно удосконалюється. Окремі аспекти організації фінансів зарубіжних корпорацій потребують більш поглибленого дослідження. Зокрема, недостатня розробленість питань щодо визначення чинників, які безпосередньо впливають на ефективність фінансової діяльності зарубіжних корпорацій, визначила необхідність проведення дослідження в окресленому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі фінансів зарубіжних корпорацій в сучасних умовах глобалізації світового господарства, а також окреслення детермінантів ефективності фінансової діяльності зарубіжних корпорацій як чинників формування фінансової стратегії господарюючих суб'єктів.

Одним з основних завдань дослідження є спроба акцентувати увагу на основних проблемах фінансових систем корпорацій, визначити основні напрями їх фінансової політики та висвітлити механізм функціонування фінансової системи зарубіжних корпорацій і їх значення для розвитку світової економіки загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі глобалізації світової економіки корпорації є основними економічними агентами національного й світового ринкового господарства. Їх яскравими представниками є транснаціональні корпорації (ТНК), котрих налічується понад 82 тисячі, а також які мають більше 810 тисяч афілійованих структур у різних країнах світу, забезпечують зайнятість понад 77 млн. осіб. З огляду на впливовість корпорацій та їх активність в інноваційних процесах з другої половини ХХ ст. чимало уваги приділяється питанням ефективного формування та управління корпоративними фінансами.

Фінанси зарубіжних корпорацій є системою грошових відносин, які виникають у процесі господарської діяльності і є необхідними для формування і використання капіталу, доходів і грошових фондів. Наголос у сучасних фінансах зарубіжних корпорацій робиться на пошуку шляхів ефективного використання ресурсів та на інвестуванні коштів в активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику.

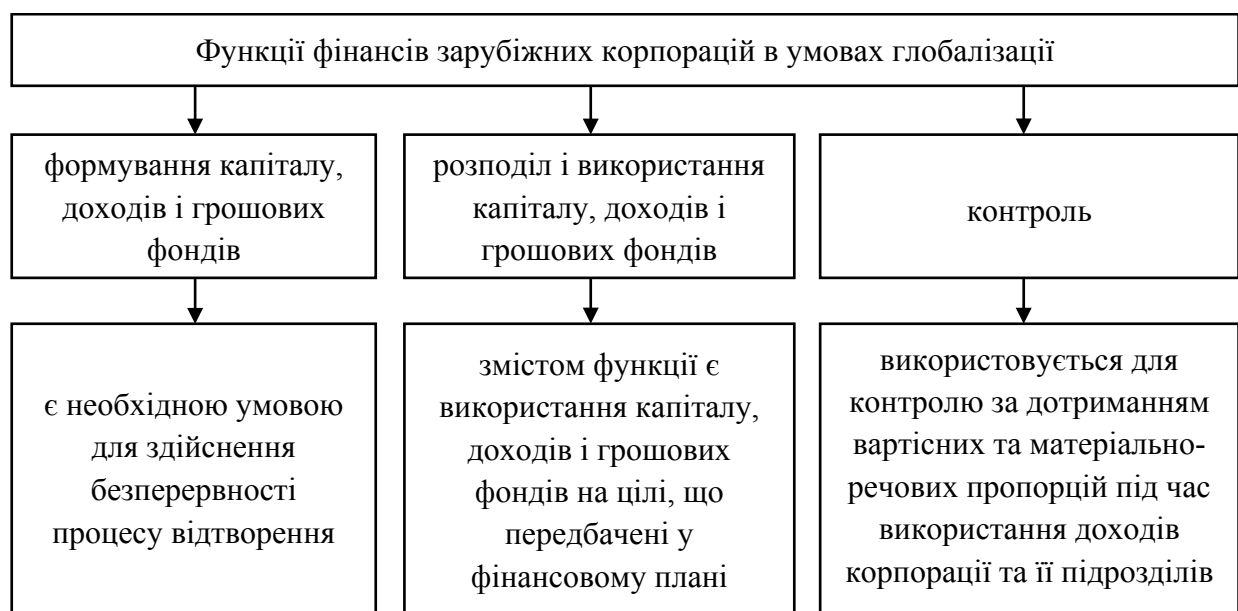


Рис. 1. Функції фінансів зарубіжних корпорацій в умовах глобалізації

Джерело: сформовано автором на основі [6]

На сучасному етапі глобалізації найбільше уваги приділяється:

- визначенню ефективних співвідношень між фінансуванням бізнесу за допомогою позик і продажем цінних паперів;
- проведенню оптимальної дивідендної політики;
- довгостроковому плануванню;
- використанню нових фінансових важелів [2, с. 23].

В умовах сучасного ринкового господарства за фінансами зарубіжних корпорацій закріпилися три основні функції, які й визначають їх сутність (рис. 1). Більшість зарубіжних корпорацій у своїй організаційній структурі містить три блоки, а саме індустріально-промисловий, фінансово-економічний та торговельно-комерційний. Усі три блоки та їх елементи є рівноправними і несуть повну відповідальність за виконання покладених на них функцій. Фінансово-економічний блок забезпечує нормальну діяльність усіх структурних підрозділів компанії. Його елементами є мережа кредитно-фінансових установ, а саме страхові компанії, комерційні банки, інвестиційні фонди і компанії, фінансові фонди і компанії, лізингові фонди і компанії, пайові фонди і компанії, трастові фонди і компанії, пенсійні фонди і компанії.

Фінансово-економічний блок порівняно з двома іншими має певну особливість. Саме

він забезпечує нормальну діяльність усіх структурних підрозділів компанії. Головними завданнями фінансово-економічного блоку зарубіжних корпорацій є:

- залучення й акумулювання фінансових коштів;
- вироблення інвестиційної політики і здійснення капіталовкладень;
- управління фінансами на основі підтримання стійкого балансу між ресурсами і заявками на ці ресурси з боку всіх організаційних структур корпорації;
- забезпечення економічної безпеки;
- управління ризиками;
- правильна й ефективна побудова внутрішньої економіки всієї групи [5, с. 52].

Організація фінансів зарубіжних корпорацій має певні особливості, які відображаються в процесі розроблення фінансових та інвестиційних рішень компанії. До специфічних ознак організації фінансової діяльності ТНК слід віднести залучення значних обсягів фінансових ресурсів за рахунок розміщення власних акцій та облігацій на світовому фінансовому ринку, концентрацію капіталу шляхом перерозподілу фінансових потоків в материнській компанії та реінвестування виручки в дочірні філіали, мінімізацію оподаткування за допомогою трансфертного ціноутворення та офшорних зон тощо [7].

Таблиця 1

Змінні, що визначені характеристиками оцінки ефективності фінансової діяльності зарубіжної корпорації.

Назва змінної	Алгоритм розрахунку змінної
Коефіцієнт матеріальних активів зарубіжної корпорації, %	СВА – сукупна власність акціонерів; НА – нематеріальні активи; ПрА – привілейовані акції; СА – сукупні активи
Показник дивідендних виплат, %	СВД – сукупні виплати дивідендів; ЧД – чистий дохід
Коефіцієнт здійснення виплат, днів	ДЗ – дебіторська заборгованість; ОбП – обсяг продажів
Показник левериджу, %	ПК – позикові кошти; ВК – власні кошти
Показник потоку грошових коштів, млн. у. о.	А – амортизація; ПпК – проценти по кредитах; ДпК – доходи по кредитах; СП – ставка податку; ЗвРК – зміни в робочому капіталі; КВ – капітальні витрати
Коефіцієнт інтенсивності продажів, днів	$K_{\text{ІП}} = 91,5 \times \frac{\overline{PЗ}}{\text{ВПТ}}$, де $\overline{PЗ}$ – середній рівень запасів; ВПТ – вартість проданих товарів

Джерело: сформовано автором на основі [11, с. 13–16]

Отже, складність організаційної структури ТНК відбивається й на організації фінансових потоків та вимагає врахування фінансових інтересів різних груп стейкхолдерів корпорації (акціонерів, інвесторів, менеджерів, кредиторів, контрагентів, урядових структур тощо) під час розроблення фінансової стратегії компанії, що реалізується у процесі фінансової діяльності.

Фінансову діяльність зарубіжних корпорацій доцільно визначити як цілеспрямований процес реалізації рішень щодо руху фінансових ресурсів корпорації з метою максимізації її вартості та добробуту власників. При цьому ступінь досягнення намічених цілей є якісною характеристикою ефективності фінансової діяльності.

Водночас для оцінки ефективності фінансової діяльності зарубіжних корпорацій важливою є ідентифікація кількісного показника, який би враховував інтереси стейкхолдерів та об'єктивно відображав результативність роботи фінансового менеджменту компанії. Виділимо сукупність незалежних змінних, які можуть слугувати характеристиками ефективності фінансового менеджменту компанії (табл. 1).

Визначивши основні функції та детермінанти фінансової діяльності зарубіжних корпорацій, можемо стверджувати, що вони є особливою системою не тільки тому, що забезпечують безперебійне функціонування самих корпорацій, а їх ефективне формування та алокація залежать від стану світового фінансового ринку, але й тому, що фінансова система зарубіжних корпорацій сама впливає на стан світових фінансів.

Тому можемо виділити п'ять базових елементів, які формують фінансовий механізм зарубіжних корпорацій. Саме така класифікація яскраво демонструє описаний вище взаємовплив та взаємозв'язок фінансових відносин у межах світової економіки. До першого елемента фінансового механізму зарубіжних корпорацій пропонуємо віднести фінансовий менеджмент, виокремивши при цьому два його рівні: короткостроковий (або операційний фінансовий менеджмент) та довгостроковий (або стратегічний фінансовий менеджмент) [4, с. 14]. Особливістю фінансового менеджменту зарубіжних корпорацій є те, що управління фінансами здійснюється у межах усієї системи корпорації, тобто одночасно мають узгоджуватись фінансові потоки у межах діяльності філій, дочірніх компаній та інших структурних одиниць, які при цьому

часто не тільки знаходяться у межах різних регіонів, але й розташовані на ринках країн з різними темпами розвитку, типами соціально-культурних середовищ.

Другий елемент фінансового механізму діяльності зарубіжних корпорацій пов'язаний зі структурою та особливостями фінансування діяльності, зокрема із залученням фінансових ресурсів. Корпорація є унікальною саме тим, що, на відміну від національної компанії, має широкі можливості залучення фінансових ресурсів, що зумовлено географією її діяльності. Тому для корпорації єдиними проблемами у цьому вимірі є вибір найбільш ефективних фінансових джерел та раціональне управління ними. Так, зарубіжна корпорація може формувати фінансові фонди централізовано від материнської компанії або залучати їх консолідовано від філійної мережі. Також у корпорацій є вільний доступ до інструментів не тільки локальних фінансових ринків, але й глобального.

Третій елемент фінансового механізму зарубіжних корпорацій пов'язаний із попереднім і охоплює проблеми фінансування філій корпорацій. Більшість зарубіжних великих компаній прагне забезпечити коштами закордонні підрозділи за одночасного скорочення загальних асигнувань компанії [4, с. 16]. Це приводить до високої частки позичених коштів у засобах дочірніх компаній. Для окремих компаній збільшення частки залучення капіталу стало попередньою умовою інвестицій. Причини цього різні. Деякі філії, обмежені в можливостях залучення грошових коштів, вважають найкращим способом збільшення своєї частки в інвестиціях позичання дочірніми компаніями.

Наступний елемент фінансового механізму зарубіжних корпорацій визначається системою фінансового планування та прогнозування. Планування фінансової діяльності і стратегія розвитку корпорацій з метою виходу на світові ринки багато в чому залежать від мети й орієнтації її найвищого керівництва, його організаторських можливостей та інтуїції. Багато компаній прагнуть до негайного прибутку, не приділяючи особливої уваги довгостроковим перспективам, визначенню власної стратегії розвитку. Але це можливо лише на дуже короткому етапі функціонування корпорації. В умовах глобалізації із загостренням іноземної конкуренції на національному ринку кожна корпорація стикається з необхідністю кращої орієнтації в роботі на світових ринках [4, с. 21]. Під час планування фінансової

діяльності особливу увагу потрібно приділити проблемі розміщення прибутків, оскільки корпорація орієнтована на отримання прибутків у світових масштабах, вона застосовує переведення їх і затрат з рахунків одних центрів прибутків на рахунки інших з метою уникнення високих податків, валютного ризику, неконвертованості валют чи активів та інших несприятливих чинників. З метою уникнення втрат корпорації використовують такі основні методи фінансового планування, як методи гнучкого бюджету, відсотку від продажів, аналізу беззбитковості, управління витратами та ситуаційні плани.

П'ятий елемент пов'язаний із теоретичним обґрунтуванням фінансових рішень зарубіжних корпорацій. У процесі своєї фінансової діяльності корпорація використовує широкий спектр економіко-математичних моделей та алгоритмів розрахунків, які застосовуються у фінансовому менеджменті [4, с. 24]. Проте особливість діяльності корпорацій передбачає врахування специфічних факторів, зокрема валютних ризиків і ризиків, що характерні для кожної окремої країни перебування філій корпорації. Тому у моделі і алгоритми необхідно вводити спеціальні коригуючі коефіцієнти.

Існують чимало підходів до визначення та аналізу структури фінансів зарубіжних корпорацій, їх ефективності. У контексті дослідження пропонуємо застосовувати загаль-

новідомі моделі фінансового менеджменту на основі критерію їх впливу на формування активів та пасивів зарубіжної корпорації та впливу на ринкову оцінку вартості корпорації (рис. 2).

Сучасна корпорація організовує свою виробничу і фінансову діяльність на основі короткострокового і довгострокового планування. Короткострокове планування пов'язано з поточною діяльністю, здебільшого з рухом оборотного капіталу й складанням прогнозової фінансової звітності на наступний рік. Перспективне, або довгострокове, планування пов'язано з діяльністю корпорації на тривалий термін, типовий горизонт становить п'ять і більше років. Воно обґрунтовує і визначає цілі зростання довгострокових активів, зміни структури капіталу, джерела фінансування, оцінює очікувані результати.

Розроблення основних напрямів фінансової та інвестиційної політики, а також прийняття рішень про методи формування капіталу корпорації, структури активів, визначення інвестицій у довгострокові активи передбачають централізацію фінансових ресурсів у головній корпорації. Усі питання щодо випуску і розміщення нових емісій цінних паперів, управління портфелем цінних паперів, одержання банківських кредитів, централізації частини одержаного прибутку, визначення розмірів нових капітальних вкладень вирішуються централізовано.

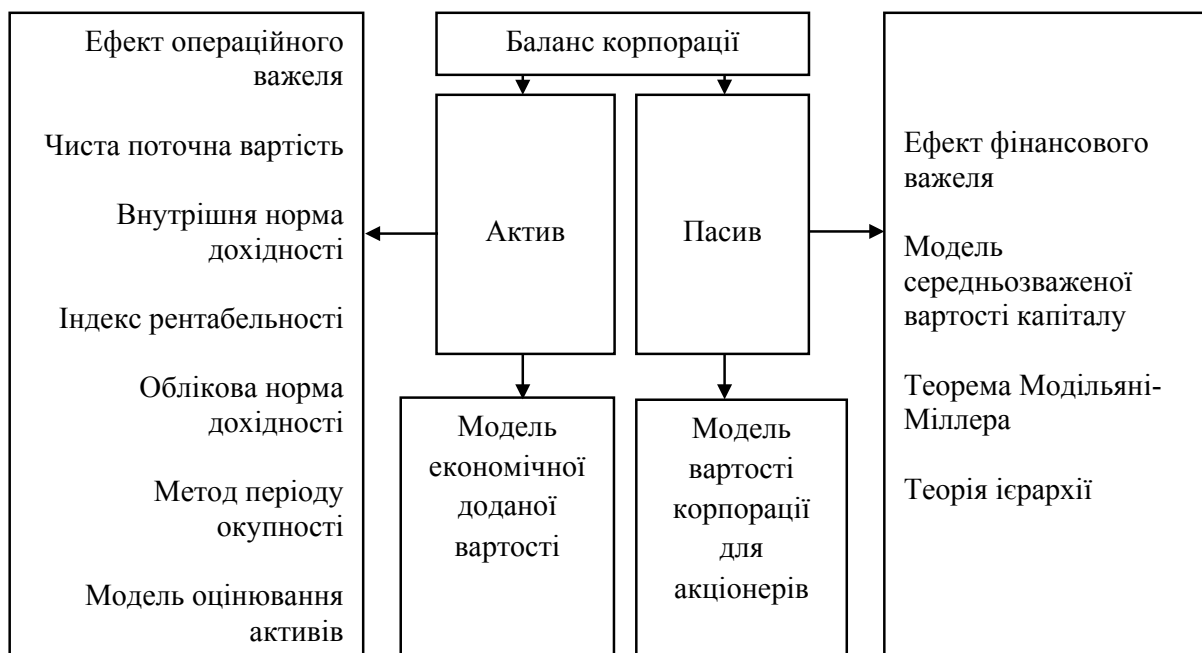


Рис. 2. Моделі впливу на формування активів та пасивів фінансової діяльності зарубіжної корпорації

Джерело: сформовано автором на основі [3, с. 9]

Висновки з цього дослідження. Аналіз фінансового механізму діяльності корпорацій дає змогу зробити висновок, що великі корпорації створюються в різних країнах і як повністю підзвітні філії, і як дочірні компанії з різною формою автономії. За допомогою інформаційних технологій корпорації мають змогу координувати діяльність усіх елементів своєї структури, що знаходяться в різних країнах, в різних галузях господарства. Але основою діяльності будь-якої компанії є її фінансова система, що має постійно вдосконалюватися і повністю враховувати зміни зовнішнього і внутрішнього середовища організації. На основі результатів дослідження детермінантів ефективності фінансової діяльності зарубіжних корпорацій можна зробити певні висновки. Перш за все діяльність корпорацій підкорюється основним теоретичним концепціям, що пояснюють взаємозалежність між основними показниками фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Найбільший вплив на рентабельність інвестованого капіталу корпора-

цій має коефіцієнт матеріальних активів, що вимагає підвищення уваги до цього показника в процесі розроблення фінансової стратегії компаній. Формування методологічних основ концепції фінансового механізму зарубіжних корпорацій передбачає виявлення її економічного значення як елемента загального корпоративного управління та планування, а також стрункої логічної структури усієї системи корпорації. Фінансова система зарубіжних корпорацій є механізмом, який забезпечує реалізацію головних цілей корпорації не лише у фінансовій, але й у загальноекономічній діяльності. Результатами досягнення фінансових цілей мають бути вирішення питань мінімізації вартості залучення капіталу, максимізації ринкової вартості корпорації, раціоналізації співвідношення між власними та залученими фінансовими фондами, забезпечення планованої рентабельності, мінімізації ризиків, розроблення та імплементація нормативних показників приросту власного капіталу, активів, обсягів продажів, прибутку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Kolk A. Towards a General Paradigm of Financial Management Effectiveness / A. Kolk // Key Points R. van Tulder, Carlijn Welters – Transnational Corporations – 2002 – № 1 – P. 7–51.
2. Бичкова Н. Детермінанти ефективності фінансової діяльності ТНК в умовах глобальних економічних трансформацій / Н. Бичкова, А. Коновалова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – № 4(1). – С. 21–25.
3. Булкот О. Особливості формування сучасного фінансового механізму транснаціональних корпорацій / О. Булкот // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. – 2014. – № 10(163) – С. 6–10.
4. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / [А. Крисоватий, В. Федосов, Н. Рязанова] // Теорія та історія фінансів. – 2013. – № 9 – С. 7–27.
5. Смагло О. ТНК як суб'єкти міжнародного інвестування / О. Смагло, М. Панасюк. // Науковий прогрес та процес розвитку країни в аспекті євроінтеграції. – 2015. – № (1) – С. 54–56.
6. Новак В. Деякі аспекти фінансової політики транснаціональних корпорацій / В. Новак, М. Вольвач // Вісник національного авіаційного університету. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/15931>.
7. Строгаль Д. Тенденції та схеми накопичення капіталу транснаціональними компаніями в офшорних зонах / Д. Строгаль // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2619>.

УДК 336.71:658.8

Сучасні тенденції розвитку маркетингу в банківській сфері

Тарасевич Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Назлуханян С.С.

студент
Одеського національного економічного університету

У статті визначено основні тенденції та особливості розвитку банківського маркетингу в сучасних умовах. Розглянуто ключові інструменти для просування банківських послуг. Проаналізовано основні способи залучення нових клієнтів та утримання вже наявної клієнтської бази. Також висвітлено поняття «реклама» як ключовий елемент для інформування користувачів про послуги банку.

Ключові слова: банківський маркетинг, реклама, функції реклами, банківський продукт, рекламна політика, потреби клієнта.

Tarasevich N.V., Nazlukhanyan S.S. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

В статье определены основные тенденции и особенности развития банковского маркетинга в современных условиях. Рассмотрены ключевые инструменты для продвижения банковских услуг. Проанализированы основные способы привлечения новых клиентов и удержания уже существующей клиентской базы. Также освещено понятие «реклама» как ключевой элемент для информирования пользователей об услугах банка.

Ключевые слова: банковский маркетинг, реклама, функции рекламы, банковский продукт, рекламная политика, потребности клиента.

Tarasevich N.V., Nazlukhanyan S.S. MODERN TRENDS IN MARKETING IN BANKING

In the article the basic tendencies and features of development of bank marketing in modern conditions are defined. Key tools for promoting banking services are considered. The main ways of attracting new customers and retaining an existing customer base are analyzed. The concept of "advertising" is also covered, as a key element for informing users of the bank's services.

Keywords: bank marketing, advertising, advertising functions, bank product, advertising policy, customer needs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основна мета, задля якої існує банківська конкуренція, полягає у боротьбі за клієнтів, до цього входить як збереження наявних клієнтів, так і залучення нових. В сучасних умовах, коли вартість послуг у різних банків стає приблизно однаковою, а пропоновані послуги – схожими, вирішального значення набувають інші фактори. Постає питання щодо залучення клієнтів новим способом. Для цього необхідно проводити ефективну асортиментну політику та розширювати спектр банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню теми банківського маркетингу приділяють такі вчені, як Ф. Котлер, І.В. Альошин, І.Г. Брітченко, А.В. Романов, В.Т. Севрук, В.Г. Герасимчук, В.В. Лисицький, М.Д. Алексеєнко, Д. МакНотон, Дж. Еванс, Є.П. Голубков, О.В. Васю-

ренко, А.М. Мороз, Б. Берман, О.В. Дзюблук, Є.В. Єгоров, А.О. Єпіфанов, А.В. Войчак, Є.Ф. Жуков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але з кожним роком економіка все більше розвивається, у суспільства з'являються нові потреби. Відповідно, з'являється необхідність пошуку нових маркетингових підходів, нових інструментів. З огляду на це досліджувана тема досить актуальна в мінливих умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та систематизація основних тенденцій розвитку сучасного банківського маркетингу та доведення необхідності їх врахування під час формування маркетингової політики банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що за останній період кількість банків України значно змен-

шилась, на конкуренції це не відобразилось. Нині стан ринку банківських послуг в Україні можна охарактеризувати як висококонкурентний. Це пов'язано з тим, що на ринку функціонують досить сильні банки. Саме тому для того, щоб залишатися на високій позиції, необхідно бути максимально гнучким, намагатись запропонувати більш вигідні умови та заслужувати довіру з боку населення. Реалізація деяких завдань можлива за допомогою якісного банківського маркетингу.

Слід згадати, що банківський маркетинг – це діяльність, спрямована на доведення банківського продукту до клієнта за допомогою певного набору інструментів, в які входять дослідження ринку, реклама, просування послуг, стимулювання продажів, післяпродажний контроль [1, с. 520].

Одним з ключових елементів інформування клієнтів банку та просування послуг є реклама. Це невід'ємна частина успішного банківського маркетингу.

Розглянемо це поняття більш детально, оскільки під час вживання терміна «маркетинг» перш за все з'являється асоціація саме з рекламою. Діяльність жодного банку зараз неможливо уявити без неї. Складається враження, що без реклами банки зовсім не зможуть функціонувати.

Розглянемо більш детально сутність цього терміна. Перш за все реклама банку – це засіб інформації про банк та послуги, які він пропонує. Тому саме реклама допомагає розповісти потенційним клієнтам про існування даного банку та переваги його пропозицій [2].

Реклама є дієвим способом для залучення клієнтів. В ході розроблення рекламної стратегії банку необхідно виконувати низку дій:

- цілепокладання, включаючи визначення цілей в галузі комунікації та збуту;
- прийняття рішення про структуру, форму і стиль рекламного звернення;
- планування коштів поширення інформації з визначенням основних параметрів реклами, періодичності рекламних відносин;
- вибір методу розробки рекламного бюджету;
- оцінка ефективності реклами в результаті проведення попереднього, поточного і наступного аналізу.

Таким чином, можна стверджувати, що основними управлінськими елементами підготовки і проведення банком рекламних кампаній є планування, уніфікація, а також контроль і коригування.

Банківська реклама стає все більш функціональною, все більшою мірою випереджає маркетингові стратегії рекламодавців. Рекламні кампанії банку реалізуються з позицій, сформульованих в результаті досліджень ринків, вивчення попиту, на базі яких здійснюються стратегічне і тактичне планування рекламної діяльності, творчі розробки, вибір засобів під час реалізації рекламних заходів.

Щодо способів проведення маркетингової компанії, то банк повинен завжди враховувати співвідношення між вартістю реклами та кількістю людей, які її сприймуть.

Нині за сумарним обсягом витрат на рекламу банки провідних країн світу посідають 4-те місце після виробників автомобілів, торговельних фірм та видавничих організацій.

Рекламу можна вважати дійсно ефективною не лише тоді, коли банк стає популярним через постійну демонстрацію по телевізору, наприклад, але й тоді, коли має значний вплив на просування послуг.

Основні функції реклами в банківській сфері:

- формування довіри клієнта до банку;
- інформування про асортимент послуг;
- переконання клієнта в перевагах послуг, які пропонує банк;
- стимулювання клієнта споживати послугу, яку пропонує банк.

Розглянемо послідовність дій для створення механізму формування банківської реклами.

1) Визначення стратегічних цілей. Перш за все виникає потреба ознайомлення з ситуацією на ринку. Необхідно розглянути потреби потенційних клієнтів та пропозиції конкуруючих банків, їх особливості та переваги. Головна мета комерційної реклами банків полягає у створенні сильної марки, а вже на цьому фоні створюються та просуваються різноманітні продукти.

2) Визначення об'єктів впливу. Виникає необхідність зорієнтуватись на певну категорію (клієнтура, партнери, тобто комерційна мережа або бізнес-середовище), стосовно якої буде здійснюватися інтенсивна рекламна політика.

3) Визначення творчої концепції. Це основна творча ідея, навколо якої будується вся рекламна кампанія. Це якийсь уможливлений образ, створений на основі маркетингової стратегії компанії. Він поєднує в собі креативну концепцію товару і споживчі очікування

цільової аудиторії, змушує звернути на себе увагу, викликати інтерес і, як наслідок, придбати товар/послугу [3].

Головна риса такої реклами – це однорідність запропонованих послуг. У всіх банках вона однакова – гроші. Крім того, банківські продукти, як уже відзначалося, задовольняють потреби покупців лише опосередковано.

Існує думка про те, що ефективність банківської реклами значно нижча, ніж ефективність реклами у виробничих сферах. Це можна спростувати, тому що зараз, у XXI сторіччі, реклама займає значний відсоток в просуванні банківського товару або послуги. Це кращий метод проінформувати клієнтів щодо своїх пропозицій.

Таким чином, з часом у рамках рекламної політики банків з'являються елементи реклами потреб, коли рекламується не стільки сама банківська послуга, скільки кінцева потреба, задовольнити яку клієнт зможе в результаті придбання цієї послуги. Це знайшло відображення, зокрема, у доданні особливого найменування послугам, спрямованим на задоволення певних кінцевих потреб (наприклад, автокредит, заощадження на будівництво, навчання). Така конкретизація об'єкта реклами повинна була сприяти ідентифікації клієнтами послуг певного банку, а отже, підвищенню ефективності витрат на рекламу. Існує декілька методів, які допомагають встановити зв'язок з клієнтами, дізнатись про їх потреби і, як наслідок, продати їм банківські послуги.

Головними цілями використання цих методів є задоволення клієнтів, вирішення їх проблем, збільшення продажів банківських продуктів та, відповідно, збільшення доходів банку.

Виникає необхідність підкреслити, що кожний банківський продукт:

- має певні особливості;

- володіє плюсами, які не характерні для інших банківських продуктів та які дають змогу відрізнити його від інших запропонованих послуг;

- надає цінність клієнту.

Кожний банк має свою службу маркетингу. Вона керує процесом розроблення класифікацій банківських продуктів.

Таким чином, можна виділити певну послідовність представлення банківського продукту:

- 1) відзначення вигоди від реалізації продукту;

- 2) чітке з'ясування потреб клієнта, щоб під час презентації можна було мати можливість зацікавити його;

- 3) використання необхідних аргументів для переконання клієнта.

Орієнтуючись на викладене вище, можемо перейти до детального ознайомлення з методами.

Метод заздалегідь відпрацьованого підходу. Він використовується під час формування попиту клієнта на нескладні банківські послуги. Найчастіше застосовується під час залучення потенційних клієнтів. В його основу покладена завчасно підготовлена розповідь про необхідну клієнту послугу. Також до цієї зустрічі робітник банку повинен відзначити для себе певні фрази, слова, які, на його погляд, зможуть переконати клієнта.

Презентація має сценарій та поступово веде до мети такими сходами: Увага – Зацікавленість – Бажання – Переконання – Дії [4, с. 172].

Особливість цього методу полягає в тому, що подібну презентацію можна використовувати постійно, слід лише вносити незначні зміни та трішки удосконалювати її. І, як ми розуміємо, підготовка до такої презентації не потребує суттєвих зусиль, оскільки менеджер демонструє практично одну й ту саму інформацію. Таким методом сміливо можуть користуватись навіть початківці. В нього включені всі відповіді на потенційні запитання клієнтів.

Наступний метод – це задоволення потреб та запитів клієнта. Виділяють два випадки їх застосування:

- коли між клієнтом та менеджером встановлені довірчі відносини, а менеджер володіє необхідною інформацією про діяльність, потреби, проблеми клієнта;

- коли клієнт відноситься до певної групи підприємств за однаковою профілем та потребами.

Цей метод націлений на те, щоб мати можливість з'ясувати та проаналізувати всю необхідну інформацію про діяльність клієнта, його підприємства, фінансову та кредитну історію тощо. Дізнавшись про бізнес клієнта, менеджер чітко встановлює його потреби та розробляє варіанти вирішення проблем.

Головною перевагою цього методу є те, що вона є основою підготовки презентації. Під час його практичного використання наявність вже розробленої бази, яка включає цю класифікацію, спрощує процес продажу банківського продукту та дає змогу менеджеру підкреслювати цінність послуги.

Останній – це метод формування потреб клієнта. Він потребує особливого професіоналізму, тому вважається найскладнішим. Під час зустрічі з клієнтом менеджер ретельно готується, складає необхідні запитання та уважно слухає, роблячи для себе певні висновки стосовно потреб клієнта. Існує спеціальна технологія відкритих та уточнюючих запитань, прийомів подачі спеціального сигналу. Саме її і використовують під час подібних зустрічей. Після цього за допомогою резюмування формулюються проблема та варіанти її вирішення.

Незважаючи на різні підходи кожного методу, вони все ж таки мають спільну рису. Загальне правило під час використання кожного з них полягає у тому, що менеджер під час розповіді про продукт/послугу повинен акцентувати увагу на вигоді та цінностях, які клієнт отримає, якщо скористається ними.

Таким чином, існує певний перелік правил ефективного просування банківського продукту, за умови використання якого у банку з'являється можливість бути конкурентоспроможним та досягати мети [5, с. 6].

1 Правило. Продаж – це мистецтво. Коли ми дивимося на професійного менеджера з продажу, у нас складається враження, що це в нього з народження. Але насправді це клопітлива праця, яка не дається одразу та вимагає безлічі зусиль. Менеджер повинен постійно вдосконалюватись, тому що з часом будь-яка навіть найсильніша база знань може стати застарілою. Суспільство розвивається, відповідно, змінюються потреби, виникає необхідність створення чогось нового. Це також стосується і нових підходів, нових прийомів. Тому менеджеру необхідно вдосконалювати свою майстерність.

2 Правило. Продаж починається зі знань. Знання – це сила, це фундамент роботи професійного менеджера. Так, він повинен знати все про клієнтів банку, їх потреби та бізнес. Таємниця полягає в тому, щоб знайти особливий підхід до клієнта, увійти в довіру та спілкуватись з ним не тільки на рівні постачальника банківського продукту, але й як радник, консультант, якому можна довіряти. Він не тільки просуває продукт, але й допомагає розвивати бізнес клієнта. Менеджер не повинен приділяти увагу лише керівнику, необхідно спілкуватись зі звичайними робітниками підприємства, часто перебувати на виробництві, зав'язувати нові знайомства.

Окрім цього, менеджер зобов'язаний знати характеристику продукту, його особливості,

переваги для клієнта, чим він відрізняється від аналогічних продуктів конкуруючих банків, а також сильні та слабкі сторони як свого банку, так і банків-конкурентів.

Лише після застосування отримання цих знань можна починати бесіду з клієнтом.

3 Правило. Вміння слухати. Деякі вважають, що основою успіху є лише вміння красиво говорити. Але насправді найголовнішим завданням менеджера є вміння слухати та стимулювати клієнта до бесіди. Тоді як особисте мовлення повинно складати не більше 45% спілкування. Потрібно постійно давати навідні питання та визначати потреби клієнта. Якщо менеджер зможе розговорити клієнта, це допоможе виявити, чого саме він потребує. Після цього можна пропонувати способи вирішення його запитань, демонструвати, як саме банківські продукти зможуть задовольнити його потреби.

4 Правило. Клієнти купують вигоду. Під час пропозиції клієнту банківського продукту менеджер повинен розуміти, що потенційного клієнта цікавить лише вигода, тобто те, що він отримує, а не сам продукт. Відповідно, на цьому потрібно постійно акцентувати увагу, а не вести бесіду виключно про властивості продукту.

Для того щоб зрозуміти, яку саме вигоду потрібно пропонувати клієнту, необхідно дати йому можливість розповісти про те, чого саме він бажає. Також варто не забувати уважно слухати клієнта, визначити, що більш за все хвилює його. А вже потім можна показувати, яку вигоду отримує клієнт, використовуючи ці властивості банківського продукту.

5 Правило. Не забувати ставити себе на місце клієнта. Перед тим, як пропонувати клієнту ту чи іншу послугу, необхідно поставити себе на місце клієнта. Це допоможе виявити, що все ж таки є значимим для покупця [6].

Висновки з цього дослідження. Посилення конкуренції, розширення ринку банківських послуг та інші зміни в банківській сфері визначають необхідність застосування маркетингу. Це підвищує ефективність функціонування діяльності банків і вдосконалює її. Тому одним з основних факторів успішного розвитку і процвітання сучасного банку є впровадження й активне використання маркетингового інструментарію в банківській діяльності.

Банківський маркетинг як діяльність, спрямована на доведення банківського продукту до клієнта за допомогою певного набору інструментів має свою специфіку. Перш за

все вона визначається взаємовідносинами з клієнтами банку. Саме важливість клієнтів банку і є ключовим елементом банківського маркетингу. Головна мета будь-якої фінансової установи є отримання прибутку. Для банку

основним способом досягнення цієї мети є залучення клієнтів. Важливість клієнтів підтверджено і тим, що у банках окремим структурним підрозділом є «управління маркетингу і зв'язку з клієнтурою».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тагірбекова К.Р. Основи банківського маркетингу / К.Р. Тагірбекова // Основи банківської діяльності. – 2003. – 520 с.
2. Микитюк П.П. Комунікації банку – реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту / П.П. Микитюк // Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliograph.com.ua/biznes-37/7.htm>.
3. Функції реклами // Теорія та практика рекламної діяльності // Індустрія реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://adindustry.ru/doc/1121>.
4. Ухличева Л.І. Технології встановлення та розвитку взаємовідносин з клієнтами / Л.І. Ухличева // Маркетинг в банку. – 2008. – С. 172.
5. Антонюк Д.С. Банківський маркетинг і маркетингова стратегія / Д.С. Антонюк, О.О. Романенко // Молодий вчений. – 2015. – № 11(26). – С. 6.
6. Романенко Л.Ф. Організація маркетингової служби / Л.Ф. Романенко // Банківський маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/228-24-organzatsya-marketingovo-slujbi-v-banku.html>.

Поняття грошового потоку підприємства

Тешева Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Щербань О.Д.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Вакуленко О.О.

магістр
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто визначення грошового потоку, наведено його класифікацію. Визначено управління грошовими потоками загалом як важливий елемент фінансової політики підприємства. Висвітлено цілі, задачі, функції, методи та інструменти управління грошовими потоками на різних рівнях управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Ключові слова: грошовий потік, рух, управління, господарська діяльність, фінансова рівновага, методи, система.

Тешева Л.В., Щербань Е.Д., Вакуленко А.А. ПОНЯТИЕ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено определение денежного потока, приведена его классификация. Охарактеризовано управление денежными потоками как важный элемент финансовой политики предприятия. Освещены цели, задачи, функции, методы и инструменты управления денежными потоками на разных уровнях управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, движение, управление, хозяйственная деятельность, финансовое равновесие, методы, система.

Tesheva L.V., Shcherban E.D., Vakulenko A.A. THE CONCEPT OF THE CASH FLOW OF ENTERPRISES

The article considers the definition of cash flow and its classification. Determined overall cash management as an important element of the financial policy of the company. The goals, tasks, functions, methods and instruments for managing cash flows at various levels of financial and economic management of the enterprise are considered.

Keywords: cash flow, movement, control, economic activity, fiscal balance, methods, system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринкових умовах запорукою виживання та основою стабільного розвитку підприємств служить ефективне управління грошовими потоками для забезпечення фінансової стійкості, що забезпечує такий стан грошових потоків, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом якісного планування й ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, а також фінансувати витрати з його розширення та оновлення. Недостатньо ефективне управління грошовими потоками може призвести до відсутності у підприємств коштів для розвитку виробництва, порушення ліквідності і неплатоспроможності, погіршення взаємин з контрагентами, необ-

ґрунтованого використання додаткових позикових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проводячи аналіз публікацій з теми «Поняття грошового потоку підприємства», слід відзначити значне збільшення їх кількості останніми роками, що підтверджує актуальність вибраної для дослідження теми. Дослідженню проблематики грошових потоків присвятили свої роботи українські вчені, а саме І.О. Бланк [1]; Ф.Ф. Бутинець [4]; А.Г. Завгородній [6]; Г.Г. Кірейцев [7]; В.І. Краменко [9]; Є.В. Мних [10]; О.В. Павловська [11]; А.М. Поддєрьогін [12]; Г.Г. Старостенко [13]; російські фахівці, наприклад, В.В. Бочаров [2]; а також зарубіжні економісти, такі як Ю. Бригхем [3]; Дж. Ван Хорн [5]; Б. Коласс [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі розвитку економічних відносин в Україні збільшується увага до проблеми визначення та управління грошових потоків підприємства. Це пояснюється тим, що умови ринкової економіки суттєво підвищують значення ролі та місця руху грошових коштів у системі управління підприємством. Тому управління грошовими потоками підприємства є необхідною функціональною стратегією, успіх якої виступає запорукою високих результатів підприємницької діяльності, конкурентоздатності та динамічного розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності грошових потоків, методології їх формування та пошук можливих шляхів удосконалення управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених в часі надходжень і виплат грошових коштів, які створюються його господарською діяльністю.

Сучасною науковою школою ще не сформовано єдиної теоретичної бази, яка б охоплювала весь комплекс питань управління грошовими потоками підприємства. В економічній літературі учені приділяють увагу проблемі регулювання грошових потоків переважно з позицій управління грошовими коштами, ліквідністю, фінансовою стійкістю. Як самостійний об'єкт аналізу та управління грошові потоки фахівцями практично не розглядаються.

Аналіз фінансово-економічної літератури дав змогу встановити, що вітчизняні та закордонні вчені по-різному трактують визначення поняття «грошові потоки підприємства», внаслідок чого по-різному підходять до управління ним, що видно із табл. 1.

Важлива роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається такими основними положеннями.

1) Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично в усіх її аспектах. Образно грошовий потік можна представити як систему «фінансового кровообігу» господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності загалом.

2) Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансова рівновага підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства значною мірою визначаються тим, наскільки різні види потоків коштів синхронізовані між собою за обсягами і в часі. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

3) Раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції тощо. Водночас ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують ріст обсягу виробництва і реалізації його продукції.

4) Ефективне керування грошовими потоками дає змогу скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі. Активно управляючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне й ощадливе використання власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучення кредитів. Особливу актуальність цей аспект управління грошовими потоками набуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

5) Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обігу капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, що досягається в процесі результативного управління грошовими потоками, а також зниження потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства.

6) Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть у підприємств, що успішно здійснюють господарську діяльність і генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі. Синхронізація надходження і виплат коштів, що досягається в процесі управління грошовими потоками підприємства, дає змогу усунути цей фактор виникнення його неплатоспроможності.

7) Активні форми управління грошовими потоками дають змогу підприємству отримувати додатковий прибуток, генерований безпосередньо його грошовими активами. Йдеться перш за все про ефективне використання тимчасово вільних залишків коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій. Таким чином, ефективне управління грошовими потоками підприємства сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, що є джерелом прибутку.

Більш логічним є виклад положення другої позиції та визнання грошового потоку як руху грошових коштів, адже «потік» – це «рух», тобто надходження та використання грошових коштів.

Поняття «грошовий потік» характеризує рух капіталу, грошових фондів, як готівко-

вих, так і безготівкових, а також обіг окремих фінансових інструментів.

Але, попри відмінності в деталях, усі підходи до тлумачення актуалізують виняткову значимість грошового потоку для функціонування суб'єкта господарювання й забезпечення створення доданої вартості, забезпечення перманентного зростання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу в довгостроковій перспективі та достатку власників такого суб'єкта.

Поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим, що включає у свій склад численні види цих потоків, що обслуговують господарську діяльність. З метою забезпечення ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками вони вимагають визначеної класифікації. Таку класифікацію грошових потоків наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «грошові потоки» в економічній думці

Вчені	Сутність поняття «грошові потоки»
І.А. Бланк [1]	сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності
В.В. Бочаров [2]	рух грошових коштів, який прагне до нуля
Ю. Бригхем [3]	фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду
Ф.Ф. Бутинець [4]	найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства
Дж. Ван Хорн [5]	потоки готівкових коштів, які мають безперервний характер; власні обігові кошти
А.Г. Завгородній [6]	надходження (додатний грошовий потік) і витрачання (від'ємний грошовий потік) коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства
Г.Г. Кірейцев [7]	є одним із ключових моментів оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю
Б. Коласс [8]	надлишок коштів, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних і не пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності
В.І. Краменко [9]	сукупність надходжень і вибуття коштів за певний період часу, формованих у процесі господарської діяльності
Є.В. Мних [10]	сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю
О.В. Павловська [11]	надходження й витрати грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства
А.М. Поддєрьогін [12]	сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами
Г.Г. Старостенко [13]	надходження і витрати грошових коштів в процесі здійснення господарської діяльності підприємства

Отже, можна підсумувати, що грошові потоки є багатоплановою економічною категорією, що включає в себе різні його види. Пропонується виокремити шість основних ознак класифікації. Розглянута класифікація дає змогу більш цілеспрямовано здійснювати облік, аналіз і планування грошових потоків різних видів на підприємстві.

Поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив гостру потребу у розробленні адаптованих до сучасної практики механізмів управління їх фінансово-господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує організація управління грошовими потоками.

Ефективне управління грошовими потоками дає змогу підприємству реалізувати

стратегічні цілі його діяльності, забезпечити високий рівень оборотності капіталу, ритмічність діяльності, підвищити ступінь фінансової рівноваги та отримати додатковий прибуток, а також сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дає змогу вирішувати різноманітні задачі фінансового менеджменту і підпорядковано його головній меті.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його діяльності і розвитку шляхом балансування обсягів над-



Рис. 1. Класифікація грошових потоків

ходження і витрачення грошових коштів підприємства, а також формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків.

Метою аналізу управління грошовими потоками є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення й оптимізації грошового потоку.

Основними завданнями, що націлені на досягнення поставленої мети управління грошовими потоками підприємства, є такі:

1) обґрунтування джерел, обсягів і періодичності формування позитивних грошових потоків;

2) обґрунтування напрямів, обсягів, періодичності та пріоритетності витрачання коштів;

3) забезпечення постійної платоспроможності підприємства;

4) забезпечення фінансової стійкості підприємства;

5) підтримання належного рівня ділової активності підприємства;

6) забезпечення інтенсивності і достатності формування грошових потоків;

7) максимізація чистого грошового потоку.

Слід також відзначити, що усі задачі управління грошовими потоками, які було розглянуто, тісно пов'язані та тільки разом здатні забезпечити виконання поставленої мети.

У процесі управління грошовими потоками підприємства запропоновано реалізувати їх функції, виконання яких дасть змогу здійснити поставлені задачі управління грошовими потоками. Це облік, аналіз, планування і контроль.

Функція обліку забезпечує достатню, вчасну й об'єктивну інформацію про фактичне формування грошових потоків. «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» (форма звітності № 3) є важливим документом, який надає корисну інформацію кредиторам, інвесторам та іншим користувачам під час з'ясування питань про прибутковість і платоспроможність підприємства. Облікова інформація про стан грошових потоків дає змогу аналітикам здійснити оцінку змін у складі чистих активів, встановити зв'язок між обліковим прибутком і реальними надходженнями та витрачаннями коштів.

Інформаційне забезпечення повинно містити реальні, конкретні і достатні відомості про стан грошових потоків, оскільки виступає основою для проведення їх аналізу і планування, а також полем для здійснення

контролю за досягненням запланованих завдань [10].

Функція аналізу забезпечує необхідною інформацією про стан та ефективність управління рухом коштів за допомогою системи відповідних показників. Аналіз дає змогу виявити негаразди в різних аспектах діяльності (фінансування виробничого процесу за рахунок власних, бюджетних або залучених коштів; управління оборотними активами, капіталом, ціноутворенням тощо).

Слід також відзначити, що аналіз стану грошових потоків, ефективності та перспектив їх розвитку дає змогу обґрунтувати типи політики управління грошовими потоками на підприємстві: агресивна, помірна або консервативна [1]. Кожен з типів політики відрізняється рівнем дохідності, що склався на підприємстві, ліквідності та ризикованості.

Функція планування передбачає розробку заходів для досягнення встановленої мети і виконання задач управління грошовими потоками. План грошових потоків підприємства (або «платіжний календар», «баланс грошових видатків і надходжень») повинен враховувати механізм їх формування, а також ґрунтуватися на розробленому виробничому плані та інших функціональних планах. Планування грошових потоків потрібно для створення умов, які б забезпечували платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Грошові потоки підприємства слід планувати як на поточний період, так і на середньостроковий і довгостроковий періоди, оскільки для забезпечення всіх виробничих процесів необхідні значні грошові вкладення впродовж усього періоду функціонування підприємства.

Функція контролю дає змогу забезпечити об'єктивне оцінювання результатів діяльності підприємства стосовно управління грошовими потоками. Основною метою контролю за рухом грошових коштів є своєчасне виявлення відхилень від запланованих заходів та їх усунення для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення поставлених цілей і задач. Контроль – це процес, який повинен враховувати постійні зміни, що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства і зовнішньому оточенні.

Інформаційним забезпеченням контролю грошових потоків є план руху грошових коштів та інші плани розвитку підприємства, результати аналізу стану грошових потоків та ефективності управління ними, облікові (фактичні) дані про рух коштів. Тобто функція контролю

об'єднує в єдине ціле основні функції управління грошовими потоками підприємства.

Також слід зазначити, що розглянуті функції управління грошовими потоками слід реалізовувати на всіх рівнях процесу управління: оперативному, тактичному і стратегічному.

До основних інструментів управління грошовими потоками слід віднести:

1) плановий документ щодо руху коштів підприємства, за яким необхідно вчасно здійснювати платежі та отримувати доходи;

2) аналіз платоспроможності підприємства та достатності коштів;

3) контроль швидкості зарахування коштів на рахунок в банку;

4) норми амортизаційних відрахувань;

5) форми розрахунків, які використовує підприємство для виконання договірних зобов'язань (авансовий платіж, банківський переказ, акредитив, інкасо, оплата після відвантаження тощо).

Серед методів управління рухом коштів доречно виділити:

1) систему відносин підприємства із зовнішнім оточенням (державними органами, кредиторами, інвесторами, акціонерами);

2) систему розрахунків з дебіторами і кредиторами;

3) процеси оподаткування, кредитування, фінансування.

Висновки з цього дослідження. Отже, управління грошовими потоками загалом є важливим елементом фінансової політики підприємства, воно наскрізь охоплює всю систему управління підприємства. А впорядкована сукупність цілей, задач, функцій, методів та інструментів управління дає змогу вирішувати проблемні питання у процесі формування позитивних і негативних грошових потоків на різних рівнях управління фінансово-господарською діяльністю підприємства під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с.
3. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с англ., ред. В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – 1120 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
5. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
6. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
7. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / Г.Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : [учеб. пособ.] / Б. Коласс ; пер. с франц. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1997. – 135 с.
9. Краменко В.І. Управління ресурсами підприємства : [навчальний посібник] / В.І. Краменко, Б.І. Холод. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
10. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.
11. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц.] / [О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.
12. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
13. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

Формулювання стратегічних цілей і стратегічних альтернатив у банку

Тищенко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

У статті на основі ситуаційного підходу проведено аналіз формулювання стратегічних цілей банку. Розглянуто етапи розробки стратегії та фази проходження процесу встановлення дерева цілей у банку. Виділено різноманітність цілей складових стратегії банку. Оцінено стратегічні альтернативи розвитку банку, які можуть сприяти українським банкам успішно протистояти негативним чинникам функціонування та сприяти їх стійкому розвитку.

Ключові слова: банк, дерево цілей, розвиток, стратегія, стратегічні альтернативи, мета.

Тищенко В.В. ФОРМУЛИРОВКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ В БАНКЕ

В статье на основе ситуационного подхода проведен анализ формулировки стратегических целей банка. Рассмотрены этапы разработки стратегии и фазы прохождения процесса установления дерева целей в банке. Выделено разнообразие целей составляющих стратегии банка. Оценены стратегические альтернативы развития банка, которые могут способствовать украинским банкам успешно противостоят негативным факторам функционирования и способствовать их устойчивому развитию.

Ключевые слова: банк, дерево целей, развитие, стратегия, стратегические альтернативы, цель.

Tishchenko V.V. FORMULATION OF STRATEGIC OBJECTIVES AND STRATEGIC ALTERNATIVES IN THE BANK

The article based on situational approach analyzed the formulation of strategic objectives of the bank. Revealed that at the present stage of economic development of Ukraine's banking system, banks are changing, forcing banks to formulate reasonable and realistic strategic objectives. The article examines the stages of strategy development and phase the passage of the installation process tree objectives bank. Dedicated various strategic objectives of the bank and their components. The paper evaluated the bank's strategic alternatives that could contribute to Ukrainian banks to counter the negative factors functioning and contribute to their sustainable development.

Keywords: bank, tree goals, development, strategy, strategic alternatives, goal.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку перехідної економіки банківська система України змінюється, що обумовлено низкою чинників, серед яких можна виділити розвиток і впровадження в практику інноваційних та інформаційних банківських технологій, запровадження нового та розширення наявного асортименту банківських послуг, глобалізацію банківських ринків.

Крім того, перехідні економічні процеси супроводжуються значною кількістю проблем саме для банківського сектору. В цій ситуації формулювання зважених та реальних стратегічних цілей, а також розробка стратегічних альтернатив можуть допомогти українським банкам успішно протистояти негативним чинникам функціонування та сприяти їх стійкому розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам

формулювання стратегічних цілей організації, зокрема банків, присвячено значну кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних дослідників, а саме роботи І. Ансоффа, І. Бланка, О. Віханського, О. Герасимовича, А. Градова, Р. Каплана, О. Кириченко, Г. Клейнера, Г. Мінцберга, Д. Нортон, І. Парасій-Вергуненко, М. Портера, Л. Примостки, Дж. Стрікланда, А. Томпсона, О. Ястремська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але зазначені вчені не запроваджували використання стратегічних альтернатив для сучасних банківських установ, які функціонують у перехідній економіці, з точки зору особливостей ситуаційного підходу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формулювання стратегічних цілей і стратегічних альтернатив у банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета – ідеальне, уявне передбачення результату діяльності. Виконуючи роль безпосереднього мотиву, мета спрямовує і регулює людську діяльність [1, с. 96], отже, мета – це конкретний стан окремих характеристик організації, досягнення яких є для неї бажаним і на досягнення яких спрямована її діяльність [2, с. 194].

Стратегічні альтернативи і цілі банку визначаються після формулювання Місії, Бачення банку і проведення SWOT-аналізу (рис. 1).

Цілі показують, до чого банк прагне і чого він хоче досягти в довгостроковій, середньостроковій і короткостроковій перспективах. Цілі банку піддаються ретельному аналізу, розділяються на довгострокові, середньострокові і короткострокові, зазвичай подаються у вигляді впорядкованого дерева цілей. Цілі повинні відповідати декільком обов'язковим умовам (SMART-принцип), вони мають бути:

- конкретними (Specific);
- вимірюваними (Measurable);
- погодженими (Agreeable, Accordant) з Баченням і Місією банку; між собою; з тими, кому їх належить виконувати;
- досяжними (Realistic);
- визначеними в часі (Time bounded).

Цілі більш високого рівня завжди носять ширший характер і мають більш довгостроковий інтервал досягнення. Цілі нижчого рівня виступають свого роду засобами для досягнення цілей більш високого рівня. Наприклад, короткострокові цілі виходять з довгострокових, є їх конкретизацією і деталізацією, а також підпорядковані їм.

Короткострокові цілі встановлюють контрольні точки на шляху досягнення довгострокових цілей. Ієрархія цілей встановлює

зв'язність організації і забезпечує орієнтацію діяльності усіх підрозділів на досягнення цілей верхнього рівня [3, с. 78].

Процес встановлення дерева цілей припускає проходження таких фаз.

1) Встановлення акціонерами спільно з топ-менеджерами банку головної цілі (цілей) для банку загалом з огляду на Місію, Бачення і проведений SWOT-аналіз.

2) Розробка стратегічних альтернатив досягнення головної цілі (цілей) банку. Оцінка ефективності кожної сформульованої альтернативи за таким співвідношенням: досягається результат – витрати, час, ризику. Вибір акціонерами спільно з топ-менеджерами однієї зі стратегічних альтернатив.

3) Побудова дерева цілей для всіх підрозділів банку, досягнення яких буде приводити до реалізації обраної стратегічної альтернативи.

4) Розробка планів і програм підрозділів банку щодо реалізації вибраної стратегічної альтернативи.

5) Встановлення індивідуальних цілей. Для того щоб ієрархія цілей всередині банку стала реальним інструментом виконання головної цілі (цілей) банку, вона повинна бути доведена до рівня провідних фахівців банку.

До теперішнього часу вищою метою (яка відображена в Статуті банківської установи) власників і менеджменту для більшості українських банків залишається прибуток і тільки прибуток. Причому для керівництва банків важливий прибуток кожного поточного кварталу і року, який відображає отриманий фінансовий результат від діяльності банку.

Водночас у всьому світі вже давно розрізняють поточні фінансові результати і стратегічний успіх в майбутньому.

Яскравим прикладом, що характеризує

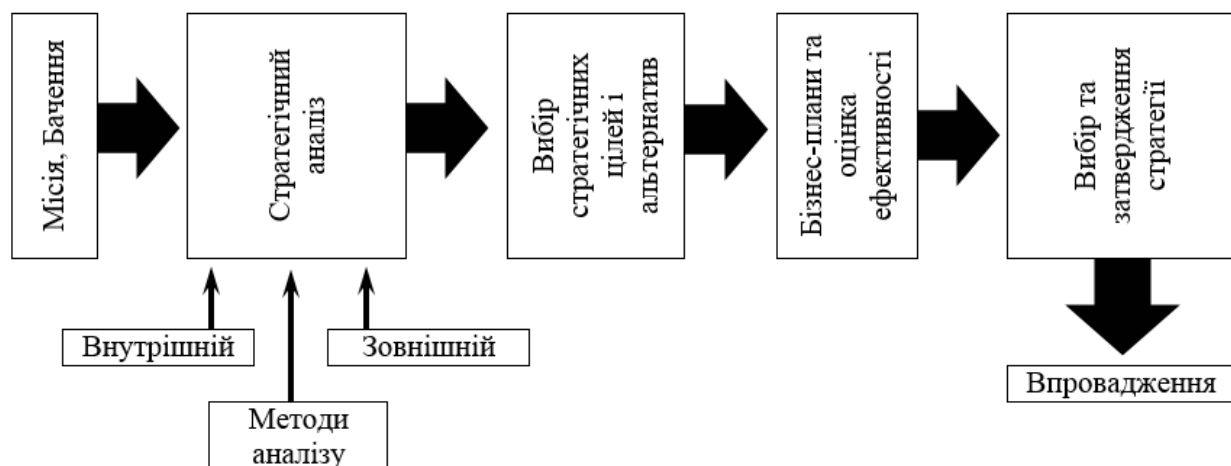


Рис. 1. Етапи розробки стратегії банку

«стратегічний» підхід до прибутку, є висловлювання М. Портера: «Прибуток – це побічний ефект від успішно реалізованої Місії та стратегії» [4, с. 60].

Українські банки можуть зробити великий стрибок у розвитку банківського менеджменту, перейшовши від розрахунків і оцінки своєї діяльності з прибутку до використання

вартісних підходів до оцінки бізнесу, стратегічних вартісних критеріїв, тобто максимізації вартості бізнесу банку або максимізації вартості акціонерного капіталу в інтересах власників (акціонерів, власників).

Збільшення ринкової вартості бізнесу в інтересах акціонерів є інтегральною стратегічною метою корпоративної стратегії розви-

Таблиця 1

Різноманітність цілей складових стратегії банку

Цілі в галузі	Показники ефективності	Оцінювальні показники	Програмне забезпечення
1. Фінансів	1.1. Вартість банку	Вартість банку	Автоматизовані банківські системи
	1.2. Рентабельність активів (ROA)	Прибуток/активи	
	1.3. Рентабельність капіталу (ROE)	Прибуток/активи	
	1.4. Оборотноість активів	Обіг/активи	
	1.5. Рентабельність діяльності	Прибуток/обіг	
2. Маркетингу	За ключовими сегментами ринку		
	2.1. Ключові фактори успіху товару	Усереднені за групою експерти і відібрані за рівнем 80% привабливості зважені оцінки привабливості ключових факторів успіху	Аналітичні CRM-системи
	2.2. Купівельна задоволеність	Усереднена за групою експертів сума зважених оцінок задоволеності за сукупністю ключових факторів успіху	
	2.3. Ступінь лояльності клієнтів	Тривалість обслуговування клієнта в банку; частка кредитових оборотів клієнта в даному банку по відношенню до його сумарних оборотів	
	2.4. Частка ринку	Відсоток обсягу обслуговування клієнтів по відношенню до загального обсягу обслуговування клієнтів за даним сегментом	
3. Бізнес-процесів	За ключовим бізнес-процесом		
	3.1. Ступінь зрілості окремих процесів	Шкала зрілості	Orgware/ Work-Flow
	3.2. Ступінь зрілості системи процесів	Сума від нормованих зважених оцінок за сукупністю ключових процесів (за рівнем 80% важливості)	
	3.3. Кількість порушень процедур роботи	Випадків за звітний період	
4. Розвитку персоналу	За ключовими фахівцями		
	4.1. Ключові фактори комфорту персоналу	Усереднені за групою експертів і відібрані за рівнем 80% привабливості зважені оцінки привабливості ключових факторів успіху	HRM-системи
	4.2. Задоволеність співробітників	Усереднена за групою експертів сума зважених оцінок задоволеності за сукупністю ключових факторів успіху	
	4.3. Ступінь лояльності співробітників	Відсоток звільнень по відношенню до загальної кількості працюючих	
	4.4. Зростання кваліфікації	Кількість перепідготовок за звітний період	

тку банку, його фінансовою метою.

Досягнення інтегральної стратегічної мети банку можна запланувати двома шляхами:

1) власники і топ-менеджери встановлюють показник зростання вартості банку (наприклад, збільшити вартість банку протягом 5 років не менше, ніж на 50%);

2) власники вибирають кілька стратегічних альтернатив, виходячи з можливих напрямів діяльності банку, що впливають із проведеного SWOT-аналізу, і просять аналітиків розрахувати, до якого збільшення вартості і до яких ризиків приведе реалізація кожної з обраних альтернатив.

Остаточний вибір основної альтернативи з усіх розглянутих (фактично вибір стратегії банку) відбувається власниками і топ-

менеджерами банку в результаті розгляду отриманого приросту вартості банку і ризиків за кожній з альтернатив.

У першому випадку від інтегральної стратегічної мети формується дерево фінансових цілей, розподілених за стратегічною складовою (маркетингова, бізнес-процесів, фінансова, розвитку персоналу) і далі аж до конкретних програм, проектів, підрозділів і співробітників банку, що показують, за рахунок яких зусиль може бути досягнуто поставлену мету.

Основним інструментом побудови дерева цілей за кожною складовою корпоративної стратегії банку є система BSC (Balanced Score Card) [5, с. 76].

Кожна зі складових корпоративної стратегії

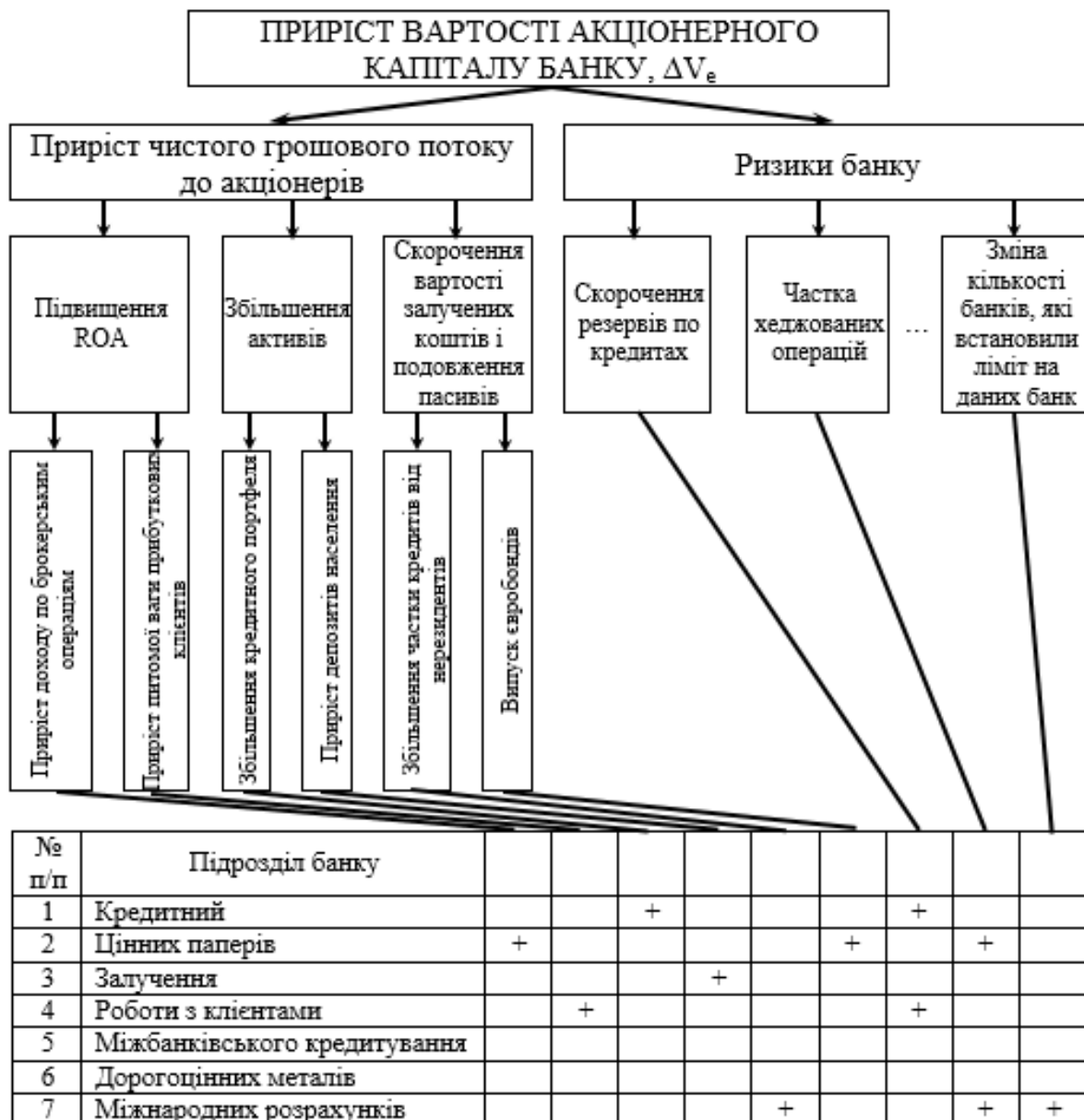


Рис. 2. Приклад дерева цілей банку

банку (маркетингова, бізнес-процесів, фінансова, розвитку персоналу) має свою стратегічну мету, яка повинна бути досягнута на кінець прогнозного (планового) періоду.

Різноманітність цілей складових стратегії банку наведено в табл. 1.

Розроблена Р. Капланом і Д. Нортоном [5] система збалансованих показників діяльності організації дала змогу перейти від якісного опису цілей банку через ідеальний образ бажаного майбутнього результату банківської діяльності (Бачення) до операційного. У цьому випадку мета – це майбутній бажаний і досяжний результат, який піддається кількісному вимірюванню і перевірці в ході її практичного досягнення.

Приклад укрупненого дерева цілей банку наведено на рис. 2.

Найскладнішим є узгодження підцілей банку, яке виконується таким чином, що сумарний результат досягнення всіх підцілей банку приводить до досягнення інтегральної стратегічної мети банку – зростання його вартості, заданої у вигляді точної цифри або мінімально необхідного рівня.

Сформульовану інтегральну стратегічну мету банку – зростання його вартості на $n\%$ – можна досягти різними шляхами, тобто стратегічними альтернативами. Під стратегічною альтернативою розуміється програма дій щодо послідовної зміни сукупності вибраних

параметрів, що характеризують цілі розвитку банку.

Припустимо, що головна мета банку – зростання вартості акціонерного капіталу банку (Ve) на 50% за 3 роки. Досягти цього можна різними шляхами, наприклад (рис. 3), з урахуванням різних альтернатив.

Альтернатива 1:

ось X – ефективність – зростання ROE на $\dots\%$;

ось Y – розмірність – зростання чистих активів на $\dots\%$;

ось Z – ринкова позиція – зростання числа корпоративних клієнтів на $\dots\%$ (при середньорічному прирості кредитових оборотів клієнта на $\dots\%$);

ось W – скорочення частки адміністративних витрат ($y\%$ від доходів – бруто банку) на $\dots\%$ тощо.

Альтернатива 2:

ось X – ефективність – зростання ROA на $\dots\%$;

ось Y – розмірність – зростання чистих активів на $\dots\%$;

ось Z – ринкова позиція – зростання частки нових продуктів в доходах банку з $\dots\%$ до $\dots\%$;

ось W – скорочення частки адміністративних витрат ($y\%$ від доходів – бруто банку) на $\dots\%$ тощо.

У другому випадку власники і топ-

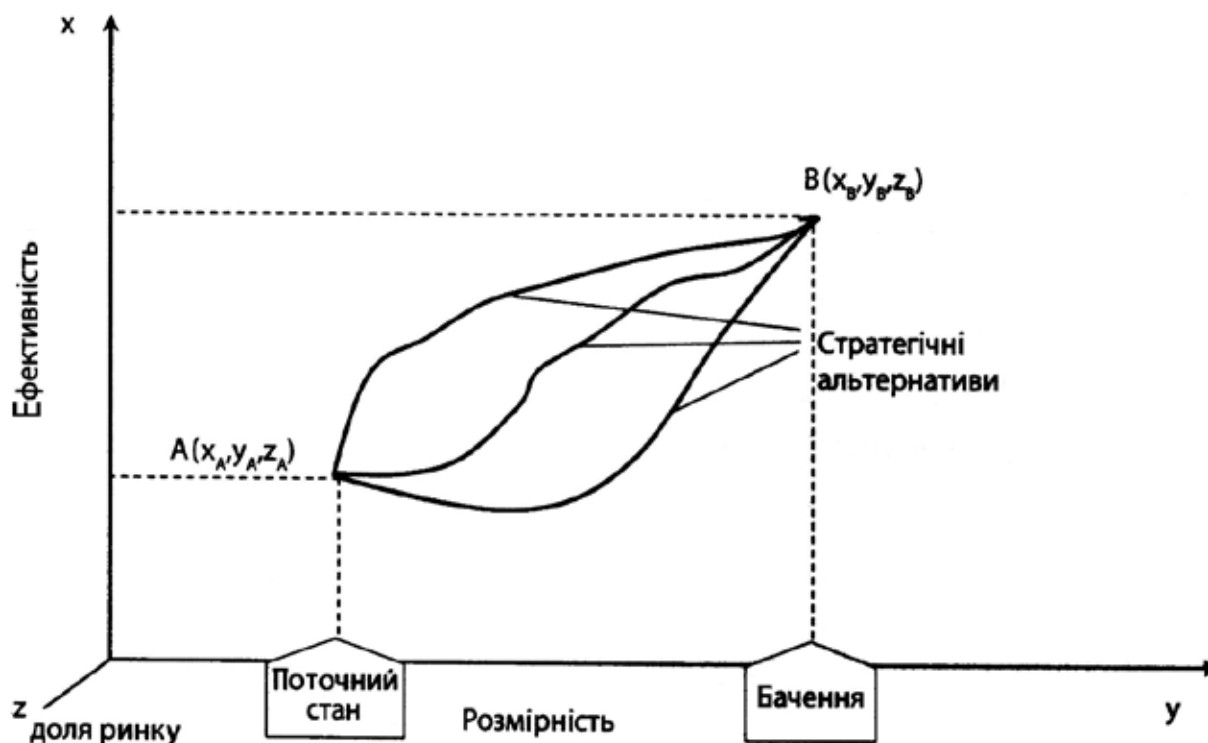


Рис. 3. Стратегічні альтернативи розвитку банку

менеджери формують два-три ранжирувані переліки основних робіт зі списку можливих напрямів діяльності банку. Аналітична група на базі цих списків формує дві-три стратегічні альтернативи, встановлюючи кількісні показники за кожним видом, виходячи з прогнозу ресурсних можливостей банку. Далі ці стратегічні альтернативи прораховуються (модель – розрахунок ефективності), а також визначається значення інтегрального цільового показника за кожній з них, а також рівень ризику за кожній з них. Вибір остаточної альтернативи (стратегії банку) проводиться власниками банку і топ-менеджерами.

Типовими помилками під час розроблення стратегічних альтернатив є:

- швидкий і спрощений підхід;
- фокус на поступове вдосконалення діяльності;
- вузьке коло учасників процесу, слабка залучення топ-менеджерів;
- неврахування результатів SWOT-аналізу та маркетингових досліджень;
- відсутність розробки інноваційних альтернатив, альтернатив оновлення продуктів, послуг, бізнес-процесів.

Кожна альтернатива повинна бути оцінена.

Сутність аналізу альтернатив і розробки стратегії розвитку банку полягає в тому, щоб допомогти керівництву і топ-менеджменту вирішити проблему стратегічного вибору. Вибір тієї чи іншої стратегічної альтернативи є одним з найскладніших управлінських рішень. Практика показує, що для багатьох українських банків стратегічний вибір пов'язаний з вирішенням таких проблем:

- усвідомлення того, що всі українські банки менші, ніж їх зарубіжні конкуренти; відповідно, для того, щоб успішно конкурувати з іноземцями, необхідно концентрувати свої ресурси тільки на стратегічних напрямках бізнесу і відмовитися від вкладень в нестратегічні;
- куди вкласти накопичений за останні роки прибуток: диверсифікувати або розвинути «старий» бізнес;
- як зробити якісний стрибок, розширити ринок, вийти на світові ринки;
- як прогнозувати поведінку клієнтів і прийняти рішення про створення нового продукту або послуги;
- наздоганяти іноземних конкурентів або

вкласти в розробку «наднових» продуктів, отримуючи, таким чином, шанс випередити лідерів-конкурентів;

– чи варто здійснювати масштабні інвестиції в технічне переоснащення і розвиток маркетингу або інформаційних технологій, тоді як коштів не вистачає на розробку нових продуктів;

– чи вкласти кошти в придбання інших банків або сконцентруватися на певному бізнесі, але зробити його глобальним.

На наш погляд, необхідною умовою успішної розробки і реалізації стратегії є наявність управлінців, які розуміють і готові її реалізувати.

Вид і зміст економічних критеріїв залежить від постановки задачі вибору.

Якщо поставлено завдання забезпечити заданий (цільовий) приріст ринкової вартості банку за певних обмежень (тотожність ефекту), то економічним критерієм вибору альтернативи буде мінімум прогнозованих витрат на реалізацію стратегії.

Якщо поставлено завдання вибору альтернативи за певного (фіксованого) бюджету, то економічним критерієм вибору буде максимум приросту ринкової вартості банку (за умови дотримання тих же обмежень).

Неекономічні критерії вибору альтернативи включають:

- здатність стратегічної альтернативи забезпечити конкурентну перевагу і його стійкість;
- перспективи, ймовірність успішної реалізації;
- реалізація (з точки зору різних ресурсів це персонал, автоматизація, фінанси тощо);
- жорсткість дотримання обмежень і припущень;
- ступінь привабливості ринкової політики (цільові сегменти ринку, клієнти), оцінка ризиків і шляхів їх зниження.

Висновки з цього дослідження. Для того щоб оцінити ту чи іншу стратегічну альтернативу і вибрати найбільш раціональну, необхідно застосувати систему моделювання функціонування банку як комерційного підприємства, що імітує активні, пасивні операції, яка оцінює ризики, що враховує чинну систему обов'язкових нормативів НБУ і вимоги до резервів і ліквідності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Катаева В. Методы принятия управленческих решений : [учеб. пособ.] / В. Катаева, М. Козырев. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 196 с.
2. Суржиков М. Управление инновациями / М. Суржиков // Вестник АГУ. – 2016. – № 2(180). – С. 191–196.
3. Виханский О. Стратегическое управление : [учеб.] / О. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1999. – 296 с.
4. Зубкова А. Стратегический менеджмент : [учеб.] / А. Зубкова, Д. Мусаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательский центр «Академия», 2011. – 240 с.
5. Kaplan R. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Review. – 1996. – № 1. – P. 75–85.

УДК 336.7

Визначення впливу ресурсної бази на прибуток банку з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу

Тищенко О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

У статті визначено доцільність використання методу кореляційно-регресійного аналізу для виявлення впливу складових ресурсної бази банку на фінансовий результат діяльності ПАТ КБ «Приватбанк». Побудовано економіко-математичну модель, що враховує вплив чотирьох основних факторів на чистий прибуток банку (кошти банків; строкові кошти клієнтів; кошти клієнтів на вимогу; боргові цінні папери, емітовані банком). Визначено, що запропонована модель є значущою і може бути рекомендована для практичного використання. Доведено, що найбільший вплив на чистий прибуток банку мають два фактори, а саме строкові кошти клієнтів та кошти банків.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, модель, ресурсна база банку, чистий прибуток, економіко-математична модель.

Тищенко Е.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ НА ПРИБЫЛЬ БАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

В статье определена целесообразность использования метода корреляционно-регрессионного анализа для выявления влияния составляющих ресурсной базы банка на финансовый результат деятельности ПАО КБ «Приватбанка». Построена экономико-математическая модель, учитывающая влияние четырех основных факторов на чистую прибыль банка (средства банков; срочные средства клиентов; средства клиентов до востребования; долговые ценные бумаги, эмитированные банком). Определено, что предложенная модель является значимой и может быть рекомендована для практического использования. Доказано, что наибольшее влияние на чистую прибыль банка имеют два фактора, а именно срочные средства клиентов и средства банков.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, модель, ресурсная база банка, чистая прибыль, экономико-математическая модель.

Tishchenko H.I. DETERMINING THE IMPACT OF THE RESOURCE BASE OF THE BANK TO THE BANK'S PROFIT MODEL USING CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS

The article defines the feasibility of using the method of correlation and regression analysis to identify the impact of the components of the resource base on bank financial performance PJSC CB "Privatbank". Constructed mathematical model that takes into account four main factors impact on the net profit of the bank (bank funds, term deposits customers, amounts due to customers on demand, debt securities issued by the bank). It was determined that the proposed model is significant and can be recommended for practical use. We prove that the greatest impact on the net profit of the bank is two factors, namely term customer accounts and due to banks.

Keywords: correlation-regression analysis, model, resource base of the bank, net profit, economic and mathematical model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансова стійкість банківської системи та її сталий розвиток багато в чому визначаються стабільністю й достатністю ресурсної бази банків. До того ж ресурсне забезпечення має безпосередній вплив на діяльність самих комерційних банків, оскільки від структури ресурсів та їх обсягу безпосередньо залежать масштаби активних операцій банків, а отже, й фінансовий результат банку (прибуток або збиток), що є запорукою їхнього успішного функціонування. Для визна-

чення складових ресурсної бази банку, що мають найбільший вплив на результативність роботи банку, доцільним є використання статистичних методів, основу яких становлять побудова й аналіз відповідної математичної моделі.

Інформатизація суспільства зумовлює широке використання сучасних моделей в економічній та фінансових сферах. Найчастіше економічні процеси описують за допомогою кількісних співвідношень, які складають економіко-математичну модель об'єкта,

тоді як у фінансовій сфері найбільшого поширення набули інформаційні кореляційні моделі. В основі цих моделей лежить регресійна залежність між факторними та результативними ознаками. Вони дають змогу встановити кількісний взаємозв'язок між системами вхідних та вихідних економічних показників досліджуваного об'єкта на основі аналітичних співвідношень [1]. Для багатфакторних моделей, за допомогою яких буде визначено вплив складових ресурсної бази банку на його фінансовий результат, доцільно використовувати методи множинного кореляційно-регресійного аналізу. Цей вид аналізу дає змогу не тільки здійснити оцінку реальності впливу факторів, але й визначити інтенсивність (імпульс) їх впливу на результативний показник діяльності банків – чистий прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ та визначенню практичних аспектів кореляційно-регресійного аналізу присвячені праці вітчизняних й закордонних вчених, а саме роботи В.П. Боровикова, Ю.А. Толбатова, П.В. Слюсарчука, О.Г. Янкового, В.Н. Кухарєва, А.М. Гольдберга, М.А. Корольова, В.І. Саллі, А.М. Ерперта, Н.Н. Рязова. Наукові розвідки цих авторів пов'язані з використанням економіко-математичних моделей на підприємствах або на рівні однієї з галузей економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, визначення взаємозв'язку складових ресурсної бази банків та отриманого фінансового результату з використанням регресійно-кореляційного аналізу в умовах фінансової кризи потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ступеня впливу складових ресурсної бази банку на фінансовий результат банку з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою будь-якого комерційного банку є отримання прибутку. Фінансова криза негативно позначилася на результатах діяльності усієї банківської системи України. Так, за підсумком 2016 року зафіксовано від'ємний фінансовий результат діяльності банківської системи України, який склав (-)159,39 млрд. грн., що на 92 787 млрд. грн. менше, ніж у 2015 році. До того ж порівняно з 2013 роком негативна динаміка склала більше 112 разів (рис. 1). Такий результат діяльності був обумовлений зниженням у 2016 році доходів банків на 4,3% порівняно з

попереднім періодом та одночасним зростанням витрат на 31,7%.

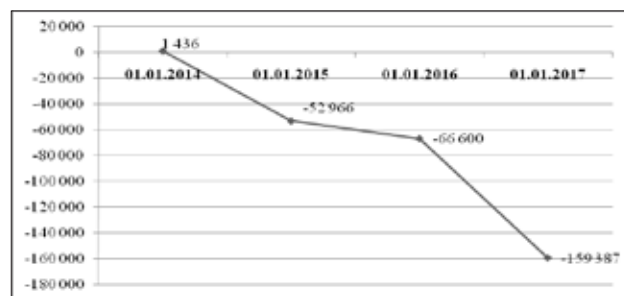


Рис. 1. Динаміка фінансового результату банківської систем України за 2013–2016 роки

Джерело: побудовано автором на підставі [2]

За підсумком 2016 року з 93 функціонуючих банків 31 отримав збитків на загальну суму 169,3 млрд. грн. Найбільша питома вага (майже 80%), що відповідає сумі в 135,3 млрд. грн., припадає на ПАТ КБ «Приватбанк» (рис. 2). Інші банківські установи, що завершили звітний період з додатним результатом діяльності, отримали сукупно 10,82 млрд. грн. прибутку [2].

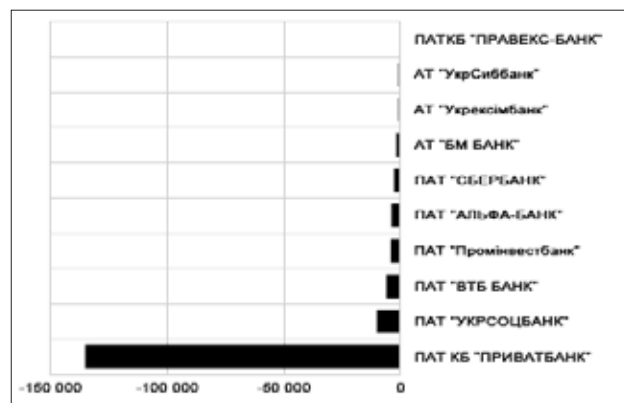


Рис. 2. ТОП-10 збиткових банків України за результатами 2016 року, тис. грн. [2]

Отже така негативна ситуація змушує банки шукати альтернативні шляхи підвищення рівня прибутковості, використовуючи різні джерела. Одним з таких джерел є стабільна та зростаюча ресурсна база банків. За підсумками роботи банківської системи у 2016 році вклади клієнтів банків зросли на 94,4 млрд. грн., або 12,8%. При цьому частка коштів населення та бізнесу у зобов'язаннях банків збільшилася за рік із 64% до 73,4%, що відповідає рівню 2006 року. На фінансовому просторі намічається тенденція до збільшення обсягів депозитів корпорацій на 13,7% у гривні та на 10,3% в іноземній валюті в доларовому еквіваленті. Кошти фізичних

осіб у платоспроможних банках на 1 січня 2017 року у гривні зросли на 9,1%, а у валюті – на 1%. До того ж знижується залежність від запозичених ресурсів, а саме частка кредитів Національного банку у зобов'язаннях банків за рік знизилася з 4,6% до 2,0% [3]. Все це дає підстави стверджувати, що банки мають потенційні резерви для збільшення обсягів активних операцій та забезпечення прибутковості своєї діяльності.

Для цього має бути визначено ступінь взаємозв'язку структури ресурсної бази банків та їхнього фінансового результату. З метою виявлення ступеня впливу основних складових ресурсної бази банку на чистий прибуток банків проведемо кореляційно-регресійний аналіз та побудуємо економіко-математичну модель на прикладі одного з найбільш збиткових за результатами 2016 року банку – ПАТ КБ «Приватбанку».

Кореляційно-регресійний аналіз є побудовою та аналізом економіко-математичної

моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку.

Правильне застосування кореляційних методів дає змогу зрозуміти глибинну сутність процесів взаємозв'язків. Кореляційні зв'язки виявляються не в кожному окремому випадку, а в середньому для багатьох випадків. У цих зв'язках між причиною і наслідком немає повної відповідності, а спостерігається лише певне співвідношення. Особливості кореляційних зв'язків породжують у теорії кореляції два завдання: визначити теоретичну форму зв'язку (регресійний аналіз) і виміряти щільність зв'язку (кореляційний аналіз). Перше полягає в тому, щоб знайти форму функціонального зв'язку, яка найбільшою мірою відповідає сутності кореляційної залежності. Друге полягає в тому, щоб виміряти за допомогою спеціальних показників те, якою мірою

Таблиця 1

Масив даних для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Дата	Чистий прибуток, Y	Кошти банків, X_1	Строкові кошти, X_2	Кошти на вимогу, X_3	Боргові цінні папери, емітовані банком, X_4
1 січня 2010 року	339 389	11 379 815	49 835 285	14 273 345	1 290 849
1 квітня 2010 року	215 422	14 299 727	55 253 963	13 498 180	257 486
1 липня 2010 року	631 157	14 893 996	61 878 015	16 659 969	257 582
1 жовтня 2010 року	993 103	15 609 107	67 746 725	18 398 448	1 852
1 січня 2011 року	1 370 179	14 559 473	75 182 793	19 421 468	557 922
1 квітня 2011 року	434 654	14 833 497	81 531 987	22 438 478	567 419
1 липня 2011 року	782 338	13 332 787	89 487 607	25 344 055	561 383
1 жовтня 2011 року	979 718	10 890 830	92 095 667	27 059 671	569 943
1 січня 2012 року	1 425 816	10 104 288	91 841 753	26 463 897	561 668
1 квітня 2012 року	274 926	11 352 683	99 831 992	30 003 164	569 560
1 липня 2012 року	513 450	9 930 730	102 413 164	30 970 946	3 516 940
1 жовтня 2012 року	1 007 311	10 771 296	103 149 614	26 888 105	5 528 897
1 січня 2013 року	1 661 613	11 197 108	106 342 198	25 244 260	6 356 149
1 квітня 2013 року	658 652	10 888 128	108 495 477	25 705 169	6 756 153
1 липня 2013 року	1 435 023	12 166 212	120 749 835	32 561 492	6 751 486
1 жовтня 2013 року	1 810 035	10 940 720	123 994 701	30 535 418	7 987 642
1 січня 2014 року	2 013 098	8 896 631	133 551 100	35 978 243	7 990 548
1 квітня 2014 року	475 846	16 320 583	138 577 936	34 573 194	7 990 573
1 липня 2014 року	613 653	22 916 479	131 852 219	35 648 749	7 979 073
1 жовтня 2014 року	706 580	19 115 951	131 715 144	35 118 728	7 987 732
1 січня 2015 року	1 375 519	22 761 861	141 338 369	37 122 982	2 015 694
1 квітня 2015 року	397 438	32 906 595	172 240 428	51 683 237	1 753
1 липня 2015 року	367 744	34 345 377	159 641 775	44 078 420	1 778
1 жовтня 2015 року	422 201	33 382 434	161 656 780	45 354 566	788 511

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Таблиця 2

Результати кореляційно-регресійного аналізу

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%
У-перетин	646 019,1	305 445,6	2,115	0,04787	6 713,994	1 285 324	6713,994	1285324
Змінна X 1	-0,068	0,023142	-2,949	0,008234	-0,11669	-0,01982	-0,11669	-0,01982
Змінна X 2	0,043	0,019275	2,208	0,039696	0,002225	0,082912	0,002225	0,082912
Змінна X 3	-0,105	0,058769	-1,779	0,091235	-0,22756	0,018452	-0,22756	0,018452
Змінна X 4	-0,067	0,054116	-1,2297	0,233814	-0,17981	0,046719	-0,17981	0,046719

Джерело: побудовано автором

кореляційний зв'язок наближається до зв'язку функціонального [4].

Кореляційний аналіз є свого роду логічним продовженням (розвитком) методу статистичних групувань, його поглибленням. Він допомагає вирішити цілу низку нових завдань в економічному аналізі. Розрахунки на основі кореляційних моделей підвищують ступінь точності аналізу, часто виявляють недоліки попереднього аналізу. Перевага цього методу полягає також і в тому, що він дає можливість розв'язувати задачі, які не можна вирішити за допомогою інших методів економічного аналізу, наприклад, розділ впливу багатьох факторів, які діють взаємопов'язаним і взаємозумовленим чином [5].

Для визначення впливу ресурсної бази ПАТ КБ «Приватбанку» на його чистий прибуток було обрано такі фактори:

- кошти банків;
- строкові кошти клієнтів (юридичних та фізичних осіб);
- кошти клієнтів на вимогу;
- боргові цінні папери, емітовані банком.

Комплексну взаємодію всіх факторів (X_1, X_2, \dots, X_n) з результативним показником (Y) можна описати рівнянням лінійної багатофакторної регресії такого виду:

$$Y = a_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 + b_3 \times x_3 + b_4 \times x_4 \quad (1),$$

де Y – розмір прибутку;

x_1 – кошти банків;

x_2 – строкові кошти клієнтів;

x_3 – кошти клієнтів на вимогу;

x_4 – боргові цінні папери, емітовані банком.

Використовуючи статистичні дані в щоквартальній динаміці за 2010–2015 роки для ПАТ КБ «Приватбанку» (табл. 1), побудуємо регресійну модель лінійного типу як більш доречну і зрозумілу залежності фінансового результату (Y) від факторів ($X_1 - X_4$).

За допомогою табличного процесора Excel здійснимо процедуру регресійного аналізу. Результат представлений у табл. 2.

Використовуючи масив даних з фінансової звітності протягом досліджуваного періоду, який наведено у табл. 2, ми знайшли всі параметри та побудували регресійну залежність прибутку від обраних факторів:

$$Y = 646019,1 - 0,068 \times x_1 + 0,043 \times x_2 - 0,105 \times x_3 - 0,067 \times x_4.$$

Перевірка адекватності всієї моделі здійснювалася з використанням F-критерію Фішера, значущості коефіцієнтів регресії за допомогою t-критерію Стьюдента. Вона вказує на наявність залежності між змінними

статистичного зв'язку. Згруповані результати регресійної статистики представлені у табл. 3.

Таблиця 3

Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,673462
R-квадрат	0,453551
Нормативний R-квадрат	0,338509
Стандартна похибка	429398,3
Спостереження	24

Джерело: побудовано автором

Отриманий в результаті ітерацій коефіцієнт множинної кореляції R, який характеризує якість отриманої моделі, складає 0,673462, що свідчить про наявність у моделі високої кореляції. Табличне значення F-критерію Фішера дорівнює 0,379, а отримане в результаті проведення аналізу – 0,454, що свідчить про те, що обрана модель є значущою.

Для визначення достовірності побудованої моделі проведемо дисперсійний аналіз та оформимо його результати у табл. 4.

За результатами проведеного аналізу можна зазначити таке.

По-перше, р-значення, отримане в результаті розрахунків (0,017), виявилось меншим, ніж 0,05, що свідчить про значущість обраної моделі (табл. 4).

По-друге, t-критерій Стьюдента, отриманий під час аналізу (3,492), більший за табличне значення (3,098), що ще раз підтверджує значущість моделі.

Значення коефіцієнта кореляції та детермінації свідчать про те, що виявлена залежність є досить закономірною.

Наступним етапом регресійно-кореляційного аналізу є визначення факторів, що мають найбільший вплив на кінцевий результат – прибуток банку. Визначимо це за показником р-значення (табл. 2).

Як бачимо, р-значення коштів банків (0,008) та строкових коштів (0,039) менше, ніж 0,05, а коштів на вимогу (0,09) та боргових цінних паперів (0,233) більше, ніж 0,05. Тобто перші два фактори є значущими, а останні два – ні.

За результатами проведеного дослідження впливу компонентів ресурсної бази ПАТ КБ «Приватбанку» на фінансовий результат його діяльності з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу було визначено, що найбільший вплив на кінцевий результат мають два фактори, а саме строкові кошти клієнтів та кошти банків. Такий результат пов'язаний з тим, що банк прагне забезпечити стабільність ресурсної бази та можливість її легкого прогнозування. В разі необхідності швидкого, оперативного отримання коштів банк вдається до отримання коштів на міжбанківському ринку.

Згідно з результатами проведеного аналізу такий фактор, як боргові цінні папери, несуттєво впливає на прибуток ПАТ КБ «Приватбанку», що пояснюється тим, що боргові цінні папери займають незначну частку в структурі пасивів банку.

Проте у високорозвинених країнах зі стабільною економікою такий вид запозичених ресурсів, як боргові цінні папери, емітовані банком, є широко поширеним і перспективним напрямом поповнення ресурсної бази. Для України цей вид ресурсів може бути альтернативним варіантом за умови втрати або зменшення надходження коштів від інших джерел, оскільки він є більш дешевшим порівняно з міжбанківськими кредитами.

Висновки з цього дослідження. В умовах фінансової кризи особливої уваги набуває процес формування стабільної ресурсної бази банків, оскільки від неї багато в чому залежить результативність роботи банку. Процеси інформатизації суспільства вимагають застосування більш дієвих методів та моделей, до яких належить модель множинного кореляційно-регресійного аналізу. Вона дає змогу не лише здійснити оцінку реальності впливу факторів, але й визначити інтенсивність (імпульс) їх впливу на результативний показник діяльності банків. З метою виявлення ступеня впливу основних складових ресурсної бази банку на чистий прибуток банку було побудовано економіко-математичну модель на прикладі одного з найбільш збиткових за результатами

Таблиця 4

Дисперсійний аналіз

	Df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	2,91E+12	7,26928E+11	3,942489105	0,017049
Залишок	19	3,5E+12	1,84383E+11		
Усього	23	6,41E+12			

Джерело: побудовано автором

2016 року банку – ПАТ КБ «Приватбанку». Запропонована модель враховує вплив чотирьох основних факторів (кошти банків; строкові кошти клієнтів; кошти клієнтів на вимогу; боргові цінні папери, емітовані банком). Результати аналізу дали змогу визначити, що запропонована модель є значущою і адекватною. Виявлена залежність факторів є досить закономірною, отже, модель може

бути рекомендована для практичного використання. Побудована модель дала змогу визначити найбільший вплив на фінансовий результат двох факторів, а саме строкових коштів клієнтів та коштів банків.

Подальші дослідження мають бути спрямовані в напрямі визначення впливу структури ресурсної бази банків на фінансовий результат усієї банківської системи України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Заславська О.І. Моделювання структури кредитного потенціалу банків на основі кореляційно-регресійного аналізу / О.І. Заславська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2004. – № 1. – С. 82–89.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
3. Річний Звіт НБУ за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.
4. Поняття «Кореляційно-регресійний аналіз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/56-k/3928analiz.html>.
5. Опря А.Т. Статистика / А.Т. Опря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/11570718/statistika/korelyatsiyno-regresiyuiy_analiz.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.

УДК 336.1

Проблеми забезпечення конвертованості грошової одиниці

Федишин М.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Ординська Е.А.

бакалавр

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто зміст поняття та особливості конвертованості валюти, значення цього явища для країн із перехідною економікою; досліджено динаміку основних макроекономічних та показників валютного ринку, а також окреслено проблеми забезпечення конвертованості національної грошової одиниці – гривні.

Ключові слова: валюта, конвертованість валюти, вільноконвертована валюта, часткова конвертованість валюти, валютний ринок, валютний курс, золотовалютні резерви, Національний банк України, гривня.

Федишин М.Ф., Ордынская Э.А. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ

В статье рассмотрено содержание понятия и особенности конвертируемости валюты, значение этого явления для стран с переходной экономикой, исследована динамика основных макроэкономических и показателей валютного рынка, а также обозначены проблемы обеспечения конвертируемости национальной денежной единицы – гривны.

Ключевые слова: валюта, конвертируемость валюты, свободно конвертируемая валюта, частичная конвертируемость валюты, валютный рынок, валютный курс, золотовалютные резервы, Национальный банк Украины, гривна.

Fedyshyn M.P., Ordynska E.A. THE PROBLEMS OF CURRENCY CONVERTIBILITY

The article discusses the concept and features of currency convertibility, including the importance of this phenomenon for countries with transition economy; the dynamics of the main macroeconomic indices and the foreign exchange market are investigated and the problems of ensuring the convertibility of the national monetary currency are indicated.

Keywords: currency, convertibility of the currency, freely convertible currency, limited convertibility of currency, exchange market, exchange rate, reserves, National Bank of Ukraine, Hryvnia.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення, що характеризуються зростанням ролі глобалізаційних та інтеграційних процесів, основною характеристикою економічного розвитку будь-якої країни є її участь у світовому господарстві. Основна необхідність такого співробітництва полягає насамперед у можливості залучення додаткових ресурсів, що сьогодні є надзвичайно актуальним для країн, які прагнуть до ринкової економіки. Адже будь-які реформи і трансформаційні процеси в країні також потребують значних фінансових, матеріальних та інтелектуальних затрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесів, пов'язаних із лібералізацією валютних відносин в Україні, та питань, що пов'язані з реальністю та доцільністю

введення конвертованості національної грошової одиниці, присвячені праці вітчизняних науковців О.В. Боришкевич, І.В. Красної, В.С. Білошапки, М.І. Савлука, В.С. Стельмаха, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, В.І. Міщенко, О.В. Дзюблюк та інших. Для того щоб забезпечити економічну інтеграцію країни у світове співтовариство, необхідні відповідні умови, такі як сформованість економіки країни, нормативно-правова база, ринкові відносини, стабільність фінансового, валютного, страхового ринків тощо. Однією з таких умов є перетворення національної грошової одиниці країни у вільно використовувану валюту, саме тому питання конвертованості валюти набуває особливого значення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити поняття

конвертованості валюти та її вплив на економічний розвиток країн із перехідною економікою, а також виявити основні проблеми на шляху до запровадження повної конвертованості національної грошової одиниці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конвертованістю розуміють здатність національної валюти обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби [1, с. 34]. Проте таке тлумачення не повною мірою відображає всі особливості цього явища.

Насправді ж досягнення і підтримка країною конвертованості своєї національної валюти – досить складна економічна проблема, пов'язана з глибокими якісними змінами як у самій економіці країни, так і в її економічних відносинах із зовнішнім світом. Забезпечення конвертованості передбачає не тільки безпосередній обмін національної валюти, а й умови для такого обміну, а також можливість суб'єктів господарювання здійснювати такі обмінні операції.

Саме тому більш точним, на нашу думку, є визначення конвертованості як свободи будь-якого підприємства чи особи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, права вільно купувати, продавати або обмінювати національну валюту на іноземну за наявними курсами без будь-яких обмежень чи прямого втручання держави. Це – цілий механізм прямого зв'язку внутрішнього ринку зі світовим з відповідною відкритістю економіки та багатогранністю торгівлі [2, с. 30].

Конвертованість валюти пов'язує внутрішній ринок зі світовим та дає змогу оперативно реагувати на зміни міжнародної господарської кон'юнктури, що позитивно впливає на економічний розвиток країни [3].

Окрему увагу варто приділити формуванню вільно конвертованої національної валюти саме в країнах із перехідною економікою, оскільки саме стабільність та стійкість валютного ринку загалом та грошової одиниці зокрема свідчатиме про вагомий крок на шляху до становлення ринкової економіки як такої.

Вільноконвертована валюта – це валюта, яка вільно обмінюється на інші валюти, тобто має і зовнішню, і внутрішню конвертованість [4, с. 366].

Можливість вільної конвертованості валюти, здійснення внутрішніх і міжнародних розрахунків має принципове значення для розв'язання важливих завдань економіки будь-якої країни, і особливо для країн із

перехідною економікою. По-перше, це підвищення довіри до національної валюти, стимулювання інвестицій до країни та повернення капіталів, які були вивезені з країни за роки нестабільності.

Необхідною умовою переходу валюти від обмеженої конвертованості до повної є можливість вільного ввезення та вивезення національної валюти за кордон.

Згідно зі стандартами МВФ конвертованою вважається валюта, країна походження якої взяла на себе зобов'язання, передбачені пунктами 2, 3, 4 ст. VIII Угоди про МВФ, відповідно до яких органи цих країн мають право впроваджувати заходи контролю щодо руху капіталу; не повинні обмежувати можливості використання своєї валюти або валюти інших членів Фонду для поточних платежів; зобов'язані викуповувати у офіційних органів інших членів Фонду залишки коштів у своїй валюті, якщо вони утворилися в результаті платежів за поточними операціями, а конвертування потрібне для здійснення цих операцій.

Сьогодні статус вільно використовуваної надається МВФ для валюти, яка має широке застосування у міжнародних платежах і активно котирується на валютних ринках. Такий статус мають євро, долар США, фунт стерлінгів, японська ена. На практиці валютних режимів провідним в оцінці конвертованих валют залишається принцип відсутності валютних обмежень, у зв'язку з чим фактична конвертація розповсюджується на низку інших валют, переважно розвинутих країн.

Згідно з постановою правління Національного банку України від 19 квітня 2016 р. «Про внесення змін до Класифікатора іноземних валют та банківських металів» Національним банком України збільшено перелік вільно конвертованих валют першої групи з 11 до 24 іноземних валют [5].

За чинною редакцією Класифікатора валют передбачено поділ валют на три групи:

– 1 група – вільно конвертовані валюти, що їх широко використовують для здійснення платежів за міжнародними операціями, продають на головних валютних ринках світу і дозволяють для здійснення інвестицій в Україну, а також банківські метали;

– 2 група – вільно конвертовані валюти, що їх широко не використовують для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продають на головних валютних ринках світу;

– 3 група – неконвертовані валюти.

Збільшення кількості вільно конвертованих валют суттєвого впливу на операції бізнесу не матиме, оскільки з початку 2016 р. 93% всіх валютних надходжень в країну – у доларах США та євро. Водночас на валюти, які раніше не входили до групи 1 і які включено після оновлення Класифікатора, припадає лише 0,03% валютних надходжень. Таке рішення повинно розширити можливості з обміну валют на готівковому ринку і торгівлі іноземними валютами на міжбанківському валютному ринку з дотриманням вимоги щодо обов'язкового продажу валютних надходжень.

Окрім цього, прийнято розмежовувати конвертованість валюти на поточну, тобто таку, яку використовують для здійснення платежів за поточними операціями, та капітальну – можливість обміну валют для здійснення платежів, пов'язаних із рухом капіталів та кредитів [2, с. 31].

Позитивний вплив вільного використання валюти за капітальними операціями спостерігається лише в країнах із розвинутою ринковою економікою. У країнах із перехідною економікою перехід від поточної до капітальної

конвертованості має відбуватися за наявності певних передумов.

Тому однією з основних підстав переходу до капітальної конвертованості вважають здатність країни до залучення інвестицій. Проте світова практика демонструє, що іноземні інвестиції надходять до тієї країни, яка має стабільну економіку та сприятливий інвестиційний клімат. Як бачимо, виникає дилема, коли, з одного боку, вільна конвертованість валюти повинна бути підкріплена іноземними інвестиціями в економіку, а з іншого – інвесторів більше приваблюють країни зі стабільною ринковою економікою, де вже повністю сформований механізм обігу валюти.

Розглянемо сучасний стан валютного ринку України та проблеми конвертованості української гривні. Офіційно про приєднання України до ст. VIII Статуту МВФ Рада директорів Фонду оголосила 8 травня 1997 р. Практично з цього часу відбулося міжнародне визнання гривні валютою з поточною конвертованістю. Гривня є частково вільно конвертованою валютою, оскільки використовується в основному тільки в межах нашої держави, а також сьогодні існує низка проблем, що не дають

Таблиця 1

Динаміка внутрішнього та зовнішнього державного боргу за 2010–2015 рр.

Період станом на 01.01	Державний зовнішній борг		Державний внутрішній борг	
	млрд. грн.	млрд. дол.	млрд. грн.	млрд. дол.
2011	181,81	22,84	141,66	17,79
2012	195,81	24,51	161,47	20,21
2013	208,92	26,14	190,30	23,81
2014	223,3	27,9	257	32,1
2015	486	30,8	461	29,2
2016	863,5	34,3	528,5	21,01
2017	980,19	36,05	670,65	24,66

Джерело: [6]

Таблиця 2

Динаміка обсягу ВВП України та середньорічного курсу долара США до гривні за період 2010–2016 рр.

Рік	Обсяг ВВП у національній валюті, млрд. грн.	Обсяг ВВП у доларах США, млрд. дол. США	Середньорічний курс долара США до гривні, грн.
2010	1 082,569	136,419	7,93
2011	1 316,600	163,160	7,94
2012	1 408,889	175,781	7,99
2013	1 454,931	183,310	7,99
2014	1 566,728	131,805	11,89
2015	1 979,458	90,615	21,84
2016	2 383, 182	87,198	25,55

Джерело: [6; 7]

можливості гривні зайняти позицію серед вільноконвертованих валют.

Зокрема, до таких проблем належить насамперед нестабільність функціонування економіки України, яку можна проаналізувати шляхом оцінки рівня ВВП та державного боргу країни.

З даних табл. 1 бачимо, що загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду. Значні темпи зростання спостерігались у 2014–2016 рр.

Основними причинами зростання обсягу державного боргу стали:

- політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зав'язків із міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури і промислових об'єктів на частині території країни;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого значною мірою зумовлене збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків,

зокрема НАК «Нафтогаз України» тощо [6].

Для визначення рівня стабільності економіки, а отже, і впливу на стабільність грошової одиниці проаналізуємо зміни у структурі ВВП (табл. 2).

Обсяг номінального ВВП України в період 2010–2015 рр. зростав дещо повільними темпами, в 2016 році внаслідок обвалу гривні на ринку ВВП України мав тенденцію до збільшення з 1979,5 млрд. грн. до 2339 млрд. грн. за середньорічного курсу гривні 25,55 грн. за 1 дол. США.; станом на квітень 2017 року обсяг ВВП України зріс до 2645 млрд. грн., тобто на 306 млрд. грн. Однак різниця між номінальним і реальним ВВП становила 348,8 млрд. грн. Як бачимо, рецесійні процеси в економіці країни мають місце, що унеможливує запровадження конвертованості гривні в короткостроковій перспективі.

Ще однією проблемою, що потребує вирішення на шляху до забезпечення стійкості і зміцнення купівельної спроможності національної валюти, є нестабільність курсу гривні щодо провідних іноземних валют, в тому числі до найбільш поширених в Україні, таких як євро та долар США. Розглянемо основні тенденції зміни офіційного середньорічного курсу гривні до іноземних валют у табл. 3.

Таблиця 3

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, грн.

Назва валюти	2015 рік	2016 рік	2017 рік		
			січень	лютий	березень
100 доларів США	2184,47	2555,13	2715,06	2702,78	2700,16
100 євро	2422,87	2829,19	2879,97	2880,99	2881,71
100 польських злотих	579,55	649,03	658,84	668,58	671,53
10 російських рублів	3,62	3,83	4,54	4,63	4,65
100 швейцарських франків	2269,73	2595,46	2687,56	2701,89	2693,18
1000 японських єн	180,46	235,39	235,91	239,38	238,95
100 англійських фунтів стерлінгів	3340,42	3470,08	3348,32	3377,95	3332,48

Джерело: [8]

Таблиця 4

Динаміка обсягу міжнародних резервів України

Рік	Обсяг, млн. дол. США	Приріст (+/-)	
		Млн. дол. США.	%
2010	34 576,0	–	–
2011	31 794,6	–2781,4	–8,04
2012	24 546,2	–7248,4	–22,80
2013	20 415,7	–4130,5	–16,83
2014	7533,3	–12 882,4	–63,10
2015	13 300,0	5766,7	16,84
2016	15 539,3	2239,3	10,53

Джерело: [7]

Аналізуючи дані табл. 3, можемо стверджувати, що у 2015 році за даними офіційного курсу гривня помітно знецінювалася, це спричинено загостренням ситуації на сході, політичною нестабільністю у світі та приближенням строків розрахунків України за зовнішніми боргами. Все це привело до того, що в кінці 2015 р. спостерігався ажіотажний попит на валюту. У 2016 р. офіційний курс гривні до долара США зріс на 3,71 грн. а до євро – на 4,06 грн. Порівняно з 2015 р. на початку 2017 р. офіційний курс гривні до американського долара зріс на 5,16 грн.

Девальвація гривні (за 2014–2015 рр. становила рекордних 70%, у 2016 р. – 6,9%) щодо інших валют негативно впливає як на розвиток економіки країни загалом, так і на конвертованість валюти зокрема, оскільки саме від стабільності курсу залежить поширеність використання національної валюти як у міжнародних розрахунках, так і в торгівлі, кредитних міжнародних відносинах тощо.

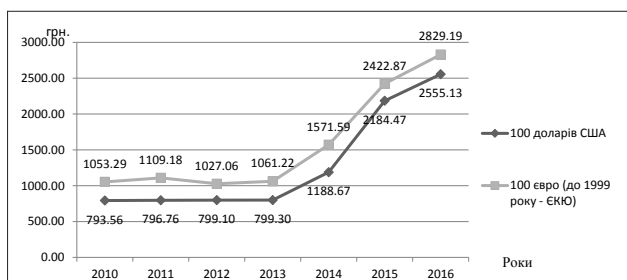


Рис. 1. Динаміка курсу гривні щодо євро та долара США за період 2010–2016 рр. [7]

З рис. 1 видно, що українська гривня у 2010–2013 рр. була відносно стабільною щодо двох основних валют, які використовуються в нашій країні, проте починаючи з 2014 р. девальвація мала стрімкий розвиток, що привело до негативних наслідків в економіці. Заслугує на увагу така подія, як відкриття безвізового режиму між Україною та ЄС, а також тісна економічна співпраця з європейськими країнами, результатом якої має стати поширення євро серед українців та позитивний вплив на конвертованість гривні.

Вирішення цієї проблеми вбачається у заходах ефективного монетарного регулювання валютного курсу.

Окрім проблем розвитку економіки, викликів у коливанні валютного курсу, проблемою на шляху до запровадження повної конвертованості гривні є недостатній обсяг валютних резервів. Золотовалютні резерви впливають на валютну безпеку держави, що виражає ступінь забезпеченості держави валютними

коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, стану курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, максимального захисту від потрясінь на міжнародних валютних ринках і підтримання стабільності національної грошової одиниці [8, с. 270].

Ситуація з валютними резервами в Україні й досі залишається нестабільною – до 2014 р. спостерігалось їх різке скорочення, що пов'язане, зокрема, з політикою уряду щодо стабілізації курсу гривні. Так, у 2014 р. міжнародні резерви України скоротилися на 63,1% і становили лише 7533,3 млн. грн (табл. 4).

Незважаючи на це, починаючи з 2015 р. обсяги резервів почали зростати, і вже у 2016 р. становили 15 539,3 млн. дол. США, що на 10,53% більше, ніж за аналогічний період попереднього року. Станом на квітень 2017 р. їхня величина становить 17 175,1 млн. дол. США [7].

Отже, аналіз динаміки офіційного курсу гривні показав, що настання економічної кризи привело до дестабілізації валютного курсу та, як результат, до скорочення обсягу золотовалютних резервів НБУ. Це, по суті, відкинуло Україну на декілька років назад на шляху переходу до конвертованості національної валюти. Забезпечити зростання обсягу золотовалютних резервів можна за рахунок здійснення валютних інтервенцій НБУ, здійснення заходів для забезпечення надходження іноземної валюти від нерезидентів та зменшення її переказу на їхню користь. Адже нарощення золотовалютних резервів є запорукою фінансової стабільності країни та грошової одиниці зокрема.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що зміни значень основних макроекономічних показників за останні роки не сприяють створенню оптимальних умов для запровадження конвертованості гривні. Крім того, негативні тенденції посилюються із політичною нестабільністю та війною на сході. Негативними чинниками і проблемами, які не давали можливості ефективно здійснювати політику конвертованості, є нестабільність економіки, коливання валютного курсу, валютні обмеження (які перешкоджають залученню у вітчизняну економіку іноземних інвестицій), низький рівень інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів, а також

значний валютний контроль з боку органів влади, в тому числі неефективне управління фінансовим та валютним ринком з боку НБУ та недостатній обсяг валютних резервів. Збільшення золотовалютних резервів забезпечить інвестиційну привабливість країни, оскільки зменшиться ймовірність дефолту в разі форс-мажорних обставин у країні, збільшиться рівень довіри населення до здатності НБУ регулювати валютний ринок.

Завданнями на шляху до запровадження повної конвертованості гривні повинні стати:

а) реальний валютний курс, який необхідно встановити на основі паритету купівельної здатності валют, врахувавши такі фактори, як попит і пропонування цієї валюти на ринку, співвідношення національних рівнів цін тощо. Реальність курсу гривні забезпечить достовірність вартісних вимірів і правильність вибору того чи іншого напрямку в розвитку зовнішньо-економічних зв'язків;

б) достатній рівень міжнародних ліквідних засобів. Проблему забезпечення достатнього рівня міжнародних ліквідних засобів потрібно вирішити шляхом створення наявних запасів валютних резервів та ліквідації від'ємного сальдо платіжного балансу;

в) адекватна макроекономічна політика, що забезпечує ліквідацію грошових надлишків;

г) економічна система, яка би створила підприємцям можливість вільно реагувати на цінові зміни та усувати диспропорції. У таких умовах удосконалення виробництва й підвищення якості продукції за одночасного зниження затрат на її виготовлення порівняно з іншими країнами дасть можливість розраховувати на виробництво товарів, які або не виготовляються у світі, або ж їх випускається мало. Зовнішні покупці для забезпечення угод будуть купувати українські гроші для розширення зв'язків з нашою державою;

г) заходи забезпечення довіри до діяльності Національного банку України, адже це насамперед є необхідною умовою забезпечення збалансованості грошового ринку. Цьому сприятимуть заходи щодо рекапіталізації банків, виважені дії у сфері банківського нагляду, поміркованість у прийнятті рішень щодо визнання банків неплатоспроможними та забезпечення рівного доступу банків до ресурсів Національного банку за прозорими критеріями.

Таким чином, розв'язання вказаних завдань реально сприятиме надійній стабілізації національної валюти України, стане запорукою політичної, економічної, фінансової безпеки держави та успішної інтеграції в краще майбутнє.

ЛІТЕРАТУРА

1. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.
2. Валютне регулювання та контроль [Текст] : навч. посіб. / [Боришкевич О.В., Краснова І.В., Білошапка В.С. та ін.] ; під заг. ред. О.В. Боришкевич. – К.: КНЕУ, 2008. – 400 с.
3. Шляхи забезпечення конвертованості грошової одиниці в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2685/1/Gurieva.pdf>.
4. Дзюблюк О.В. Валютна політика [Текст]: підручник. / О.В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
5. Про внесення змін до Класифікатора іноземних валют та банківських металів / Постанова правління Національного банку України від 19 квітня 2016 р. № 269. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
8. Власенко Є.Ю. Золотовалютні резерви як основа стабільності грошової одиниці України // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6(51), ч. 2. – 2011. – С. 267–270.

УДК 658.15

Оцінка умов забезпечення та стану фінансової рівноваги сільськогосподарського підприємства

Хромушина Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

У статті проведено теоретичне узагальнення методичних підходів до оцінки умов забезпечення та стану фінансової рівноваги підприємств. Представлено результати практичного застосування методичних підходів до оцінки умов забезпечення фінансової рівноваги на прикладі сільськогосподарського підприємства. Наведені результати оцінки стану фінансової рівноваги сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: фінансова рівновага, фінансовий стан, методичні підходи, оцінка фінансової рівноваги, забезпечення фінансової рівноваги.

Хромушина Л.А. ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОГО РАВНОВЕСИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено теоретическое обобщение методических подходов к оценке условий обеспечения и состояния финансового равновесия предприятий. Представлены результаты практического применения методических подходов к оценке условий обеспечения финансового равновесия на примере сельскохозяйственного предприятия. Приведены результаты оценки состояния финансового равновесия сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: финансовое равновесие, финансовое состояние, методические подходы, оценка финансового равновесия, обеспечение финансового равновесия.

Khromushyna L.A. ESTIMATION OF TERMS OF PROVIDING AND STATE OF FINANCIAL EQUILIBRIUM OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

The theoretical generalization of the existing methodical approaches to the assessment of the conditions of provision and the state of the financial equilibrium of enterprises is carried out in the article. The results of practical application of methodical approaches to assess the conditions for ensuring financial equilibrium are presented on the example of an agricultural enterprise. The results of an assessment of the financial equilibrium of an agricultural enterprise are presented.

Keywords: financial equilibrium, financial state, methodical approaches, estimation of financial equilibrium, providing of financial equilibrium.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прояви фінансової кризи у діяльності підприємств вимагають від менеджменту прийняття ефективних управлінських рішень. Ефективність таких рішень визначається можливістю та здатністю забезпечити підприємству фінансову стабільність, яка багатьма науковцями пов'язується з досягненням фінансової рівноваги. Фінансова рівновага натеper визнана дослідниками як необхідна і важлива передумова зростання ринкової вартості підприємства у перспективі. Фінансова рівновага стає окремим об'єктом управління у фінансовому менеджменті. Оскільки фінансова рівновага є багатоаспектним поняттям із погляду теорії, то і процедура її оцінки має бути всебічною та комплексною, що сприятиме прийняттю необхідних та правильних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних із забезпеченням умов та оцінкою стану фінансової рівноваги, присвячено значну кількість наукових праць багатьох відомих дослідників, зокрема І.В. Зятковського, М.В. Романіва, О.О. Терещенка, М.Д. Білик, Л.А. Костирко та ін.

Водночас у наукових колах триває активна дискусія щодо методичних підходів до оцінки умов забезпечення та стану фінансової рівноваги. Тому узагальнення наявних методів та моделей оцінки фінансової рівноваги, їх практична апробація є актуальними та значущими та сприятимуть підвищенню якості фінансового менеджменту в загальній системі управління підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення та викладення результатів практичного засто-

сування наявних методів та моделей оцінки умов забезпечення та стану фінансової рівноваги підприємства.

Для проведення дослідження необхідно:

1) узагальнити та охарактеризувати наявні методичні підходи щодо оцінки умов забезпечення та рівня фінансової рівноваги підприємств;

2) провести практичне застосування методичних підходів щодо оцінки умов забезпечення та стану фінансової рівноваги підприємства;

3) узагальнити результати практичного застосування методичних підходів щодо оцінки умов забезпечення фінансової рівноваги та оцінки її стану (рівня).

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан фінансової рівноваги підприємства сучасна фінансова наука розглядає як певний стан, який віддзеркалює спроможність підприємства забезпечити виконання своїх фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки правильно організованій роботі зі власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства, ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів. Оцінка умов забезпечення фінансової рівноваги підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, яка пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

Загальновідомим способом оцінки умов забезпечення фінансової рівноваги підприємства є визначення відповідності окремих позицій балансу вимогам «золотого правила фінансування» [1, с. 21; 2, с. 116]. Зміст його полягає в необхідності узгодження строків, на які мобілізуються фінансові ресурси, зі строками, на які вони вкладаються в реальні або фінансові інвестиції. «Золоте правило фінансування» називають також «золотим банківським правилом». За цим правилом фінансовий капітал має бути мобілізований на строк, не менший від того, на який цей капітал вкладається у необоротні та оборотні активи підприємства. Дотримання вимог «золотого правила фінансування» забезпечує підприємству стабільну ліквідність і платоспроможність. Під час використання «золотого правила фінансування» варто керуватися двома умовами, які виражають його зміст:

– довгострокові активи/довгострокові пасиви ≤ 1 ;

– короткострокові активи/короткострокові пасиви ≥ 1 .

Ще одним методичним підходом до оцінки умов забезпечення фінансової рівноваги, на нашу думку, може бути оцінка того, наскільки підприємство дотримується так званого «золотого правила розвитку підприємства, або «золотого правила економіки». Це правило дає змогу дійти висновків про позитивний або негативний економічний розвиток підприємства з погляду досягнення кінцевої мети діяльності – отримання прибутку. Позитивний економічний розвиток підприємства є неможливим без встановлення стану фінансової рівноваги.

Зміст «золотого правила розвитку підприємства» виражається умовою:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%,$$

де $T_{\text{п}}$ – темп зростання прибутку підприємства, %;

$T_{\text{в}}$ – темп зростання виручки від продажу продукції (робіт, послуг), %;

$T_{\text{а}}$ – темп зростання сукупних активів підприємства, %.

Перша частина наведеної нерівності ($T_{\text{а}} > 100\%$) трактується як нарощення економічного потенціалу і масштабів діяльності підприємства; друга частина ($T_{\text{в}} > T_{\text{а}}$) – як необхідність забезпечення підвищення ефективності використання усіх наявних ресурсів підприємства; третя частина ($T_{\text{п}} > T_{\text{в}}$) – як відносне зниження витрат виробництва й обігу (за рахунок того, що прибуток підприємства зростає швидше, ніж обсяг реалізації продукції і сукупний капітал) [3, с. 373].

Оскільки стан фінансової рівноваги передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання платіжних зобов'язань, то оцінювати рівень фінансової рівноваги підприємства можна на основі рівняння базової моделі, яка передбачає, що сума початкового стану ліквідних активів, виручки від реалізації продукції, надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності має дорівнювати сумі поточних виплат у межах операційної, інвестиційної діяльності, розмірів погашення (та обслуговування) заборгованості, виплати дивідендів і кінцевого розміру резервів [4, с. 113–114].

На наш погляд, змістовною та ґрунтовною є методика оцінки, а точніше – визначення типу фінансової рівноваги підприємства, запропонована д. е. н. Л.А. Костирко. Ця методика заснована на моделюванні шістьох ситуацій фінансової рівноваги та умов їх реалізації.

Для встановлення типу фінансової рівноваги передбачається використання таких індикаторів, як ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність. Основними типами фінансового стану підприємства з позиції його фінансової рівноваги за цим підходом є ідеальний стан; стан статичної рівноваги; стан назрівання фінансової кризи; фінансова криза (першого, другого та третього ступенів) [5].

Практичне застосування вищенаведених методичних підходів до оцінки умов забезпечення та рівня фінансової рівноваги нами було здійснено на прикладі СТОВ «Хлібороб» Лебединського району Сумської області. У табл. 1 представлено результати оцінки дотримання «золотого правила фінансування» СТОВ «Хлібороб».

Встановлено, що протягом періоду дослідження підприємство дотримувалося «золотого правила фінансування», що свідчить про забезпечення умов для досягнення певного рівня фінансової рівноваги.

Другим етапом оцінки умов забезпечення фінансової рівноваги є дослідження дотримання підприємством «золотого правила розвитку підприємства». У табл. 2 представлено комплекс відповідних розрахованих показників.

Очевидно, що протягом досліджуваного періоду має місце збільшення темпів росту прибутку, виручки та авансовано капіталу, що можна загалом оцінити позитивно.

Далі доцільно провести співставлення наведених у табл. 2 показників темпів росту відповідно до умов «золотого правила розвитку» (табл. 3).

За даними табл. 3 можемо дійти висновку про те, що протягом досліджуваного періоду виконувалася лише перша нерівність ($T_A > 100\%$), що вказує на нарощення економічного потенціалу і масштабів діяльності підприємства та заслуговує позитивної оцінки.

Друга умова ($T_B > T_A$) виконується у 2015–2016 рр., тобто у ці роки забезпечується

Таблиця 1

Показники оцінки дотримання «золотого правила фінансування» СТОВ «Хлібороб»

Показники	Роки			Оцінка дотримання
	2014	2015	2016	
Перший критерій: <i>Довгострокові активи/Довгострокові пасиви</i> ≤ 1				
Довгострокові активи, тис. грн.	3916,0	8010,0	14 281,0	Дотримано
Довгострокові пасиви, тис. грн.	64 220,0	81 421,0	112 628,0	
Співвідношення довгострокових активів і довгострокових пасивів	0,06	0,09	0,13	
Другий критерій: <i>Короткострокові активи/Короткострокові пасиви</i> ≥ 1				
Короткострокові активи, тис. грн.	96 255,0	137 930,0	252 946,0	Дотримано
Короткострокові пасиви, тис. грн.	35 881,0	64 462,0	154 553,0	
Співвідношення короткострокових активів і короткострокових пасивів	2,7	2,1	1,6	

Джерело: розраховано за даними звітності ф. № 1 СТОВ «Хлібороб»

Таблиця 2

Розрахункові показники оцінки дотримання «золотого правила розвитку» СТОВ «Хлібороб»

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016 р. від 2014 р.
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	7725,0	11 959,0	22 325,0	14 600,0
Темп росту прибутку до оподаткування (ТП), %	53,7	154,8	186,7	133,0 п.в.
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	21 004,0	38 941,0	94 386,0	73 382,0
Темп росту обсягу реалізації (ТВ), %	70,8	185,4	242,4	171,6 п.в.
Середній розмір капіталу, тис. грн.	83 371,5	123 055,5	206 583,5	123 212,0
Темп росту авансованого капіталу (ТА), %	125,2	147,6	167,9	42,7 п.в.

Джерело: розраховано за даними звітності ф. № 1, № 2 СТОВ «Хлібороб»

ефективне використання усіх наявних ресурсів підприємства.

Третя частина «золотого правила розвитку підприємства» ($T_n > T_b$) не виконується протягом досліджуваного періоду, що зумовлено

відставанням темпів зростання прибутку від темпів зростання обсягу реалізації, що зумовлено зростанням витрат.

Об'єднавши всі три складники умови «золотого правила розвитку підприємства», зазна-

Таблиця 3

Оцінка рівня дотримання умов «золотого правила розвитку» СТОВ «Хлібороб»

Умови «золотого правила розвитку»	Оцінка дотримання умови «золотого правила розвитку»		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ТА (%) > 100%	125,2 > 100 дотримано	147,6 > 100 дотримано	167,9 > 100 дотримано
ТВ (%) > ТА (%)	70,8 < 125,2 не дотримано	185,4 > 147,6 дотримано	242,4 > 167,9 дотримано
ТП (%) > ТВ (%)	53,7 < 70,8 не дотримано	154,8 < 185,4 не дотримано	186,7 < 242,4 не дотримано

Джерело: власні дослідження за даними звітності ф. № 1, № 2 СТОВ «Хлібороб»

Таблиця 4

Показники базової моделі та оцінка дотримання фінансової рівноваги СТОВ «Хлібороб»

Назва показника	тис. грн.	Назва показника	тис. грн.
2014 р.			
Початковий стан резервів ліквідності	16,0	Поточні виплати в межах операційної діяльності	62 314,0
Виручка від реалізації продукції, повернення авансів, цільове фінансування та ін. надходження	59 905,0	Інвестиційні витрати	19,0
		Погашення заборгованості	14 341,0
Надходження від фінансової діяльності	16 785,0	Кінцевий обсяг резервів ліквідності	32,0
Усього	76 706,0	Усього	76 674,0
Висновок: рівність базової моделі фінансової рівноваги виконується – 76 706,0 ≥ 76 674,0			
2015 р.			
Початковий стан резервів ліквідності	32	Поточні виплати в межах операційної діяльності	82 868,0
Виручка від реалізації продукції, повернення авансів, цільове фінансування та ін. надходження	68 674,0	Погашення заборгованості	5019,0
		Кінцевий обсяг резервів ліквідності	6
Зміна валютних курсів	2733,0		
Усього	87 893,0	Усього	87 893,0
Висновок: рівність базової моделі фінансової рівноваги виконується – 87 893,0 = 87 893,0			
2016 р.			
Початковий стан резервів ліквідності	6,0	Поточні виплати в межах операційної діяльності	292 802,0
Виручка від реалізації продукції, повернення авансів, цільове фінансування та ін. надходження	292 853,0	Кінцевий обсяг резервів ліквідності	57,0
Усього	292 859,0	Усього	292 859,0
Висновок: рівність базової моделі фінансової рівноваги виконується – 292 859,0 = 292 859,0			

Джерело: складено за даними звітності ф. № 3 СТОВ «Хлібороб»

чимо, що у 2014 р. має місце низький рівень дотримання цього правила; у 2015–2016 рр. – правило дотримується частково.

Таким чином, абсолютного виконання «золотого правила розвитку підприємства» не спостерігається, проте з огляду прибутковості підприємства умовно можна зазначити про позитивну динаміку його економічного розвитку та наявність умов забезпечення стану фінансової рівноваги підприємства.

Показники та результати оцінки стану фінансової рівноваги на основі базової моделі представлено у табл. 4.

Отже, за цією моделлю з позиції балансування вхідних та вихідних грошових потоків підприємство перебуває у стані фінансової рівноваги.

Визначено тип фінансової рівноваги СТОВ «Хлібороб» на основі моделювання ситуацій фінансової рівноваги за методикою, запропонованою д. е. н. Л.А. Костирко (табл. 5).

Отже, підприємство перебуває в ідеаль-

ному стані протягом 2014–2016 рр., який характеризується розширеним відтворенням та ефективним використанням капіталу протягом досліджуваного періоду.

Побудована матрична модель оцінки взаємозв'язку елементів фінансової рівноваги з ліквідності та рентабельності за цією методикою вказує на такий фінансовий стан підприємства, що відповідає сталому його розвитку з перспективним збереженням його вартості (табл. 6).

Таким чином, підприємство перебуває у стані перспективної ліквідності та фінансової стійкості, сталого розвитку з перспективним збереженням вартості підприємства, тобто у стані відносної фінансової рівноваги.

Результати проведеної оцінки умов забезпечення та рівня фінансової рівноваги на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства на основі різних методичних підходів за своїми параметричними характеристиками загалом вказують на наявність умов для забезпечення фінансової рівноваги,

Таблиця 5

Результати моделювання ситуації фінансової рівноваги СТОВ «Хлібороб»

Роки	Ситуація			Характеристика ситуації	Діагноз фінансового стану
	Стан ЧА	Індикатори П, СК	Умови фінансової рівноваги		
2014, 2015, 2016	ЧА+	П+, СК+	$A - ДЗ - КЗ > СК,$ $ВК > СК,$ $П > 0$	Розширене відтворення. Ефективне використання капіталу. Забезпечення зростання вартості підприємства.	Ідеальний стан
ЧА – чисті активи; П – прибуток; СК – статутний капітал; А – активи; ДЗ – довгострокові зобов'язання; КЗ – короткострокові зобов'язання; ВК – власний капітал; «+», «0», «-» – позитивне, нульове та від'ємне значення чистих активів, прибутку.					

Джерело: власні дослідження за методикою Л.А. Костирко [5]

Таблиця 6

Матрична модель оцінки взаємозв'язку елементів фінансової рівноваги з ліквідності та рентабельності СТОВ «Хлібороб», 2014–2016 рр.

Сценарій другої фінансової рівноваги (з ліквідності)	Ситуація першої фінансової рівноваги (з рентабельності)	
		І. Ідеальний стан: $A - ДЗ - КЗ > СК,$ $ВК > СК,$ $П > 0$
II. Стан перспективної ліквідності та фінансової стійкості: $ЧОК > 0,$ $ПФП > 0,$ $ГК \geq 0.$	Сталий розвиток із перспективним збереженням вартості підприємства. Відносна фінансова рівновага.	
ЧОК – чистий оборотний капітал; ПФП – поточні фінансові потреби; ГК – грошові кошти; П – прибуток; СК – статутний капітал; А – активи; ДЗ – довгострокові зобов'язання; КЗ – короткострокові зобов'язання; ВК – власний капітал.		

Джерело: власні дослідження за методикою Л.А. Костирко [5]

а також на досягнення певного рівня фінансової рівноваги, а саме – відносної фінансової рівноваги.

Висновки з цього дослідження. На нашу думку, всебічна та комплексна оцінка умов забезпечення та стану фінансової рівноваги може дати найбільш достовірні та об'єктивні результати, які сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень у про-

цесі фінансового менеджменту, можуть бути використані у фінансовому плануванні та прогнозуванні діяльності підприємства. Перспективними напрямками подальших досліджень мають стати проблеми забезпечення та оцінки фінансової рівноваги підприємств з урахуванням як галузевих особливостей діяльності підприємств, так і організаційно-правової форми функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / [І.В. Зятковський, Л.І. Зятковська, М.В. Романів]; Західноукр. екон.-правн. ун-т. – Чернівці: Золоті литаври, 2007. – 274 с.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
3. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: КНЕУ, 2011. – 141 с.
5. Костирко Л.А. Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішень / Л.А. Костирко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/kostirko.pdf.

УДК 336.717.18:336.71

Рефінансування банків в умовах фінансової нестабільності

Шмуратко Я.А.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Стецура О.С.

студентка кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні основи операцій рефінансування Національного банку України. Проведено аналіз динаміки обсягів операцій рефінансування у період 2013–2016 рр. та їх впливу на стабільність банківської системи. Виявлено проблемні аспекти політики рефінансування НБУ та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: операції рефінансування, банківська система, облікова ставка, фінансова нестабільність, платіжна криза.

Шмуратко Я.А., Стецура О.С. РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье исследованы теоретические основы операций рефинансирования Национального банка Украины. Проведен анализ динамики объемов операций рефинансирования в период 2013–2016 гг. и их влияния на стабильность банковской системы. Выявлены проблемные аспекты политики рефинансирования НБУ и предложены пути их решения.

Ключевые слова: операции рефинансирования, банковская система, учетная ставка, финансовая нестабильность, платежный кризис.

Shmuratko Y.A., Stetsura O.S. REFINANCING BANKS IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

The theoretical bases of refinancing operations of the National Bank of Ukraine are investigated in the article. The analysis of the dynamics of the volume of refinancing operations in the period 2013–2016 is carried out. The influence on the stability of the banking system was investigated. The problem aspects of the NBU refinancing policy are identified and the ways of their solution are suggested.

Key words: Refinancing operations, banking system, discount rate, financial instability, payment crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливості зовнішнього середовища, в якому функціонує банківська система, вимагають від Національного банку України (далі – НБУ) зважених рішень для досягнення головної мети, яка покладена на НБУ як на центральний банк, а саме «сприяння забезпеченню стабільності грошової одиниці України та фінансовій стабільності, в тому числі стабільності банківської системи» [1].

Відомо, що рефінансування комерційних банків є одним з провідних інструментів грошово-кредитної політики, завдяки якому комерційній банкі здатні підтримувати достатній рівень власної ліквідності та ліквідності банківської системи, збільшувати обсяги кредитування, підтримувати стабільність виконання розрахунків між суб'єктами господарювання. У складних умовах, які спостерігаються в економіці України, зокрема у банківському сек-

торі, особливого значення набуває подальший аналіз ефективності використання операцій рефінансування як одного з ключових інструментів грошово-кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних із вивченням механізму здійснення операцій рефінансування та їх впливу на стійкий розвиток банківської системи, присвячено велику кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких варто виокремити роботи В. Коваленко, Т. Косової, В. Ланового, О. Мельниченко, С. Міщенко, А. Сомик та ін.

Віддаючи належне науковому доробку науковців, зазначимо, що подальшого дослідження потребує аналіз особливостей використання рефінансування як інструменту грошово-кредитної політики в умовах фінансової нестабільності та пошук шляхів підвищення ефективності їх використання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз операцій Національного банку України із рефінансування банків в умовах фінансової нестабільності та визначення ефективності їх застосування як інструменту грошово-кредитної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою розвитку і стабільного функціонування економіки є наявність гнучкого механізму грошово-кредитного регулювання макроекономічних процесів, яке здійснюється центральним банком із метою ефективного впливу на господарську активність, темпи економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення належного рівня зайнятості.

Аналіз наукової літератури дав змогу дійти висновків, що у теорії виокремлюються два підходи до визначення сутності категорії «рефінансування» – у широкому та вузькому розумінні.

У широкому розумінні рефінансування передбачає отримання кредитними установами позичок від різних суб'єктів, у тому числі й на міжбанківському ринку [7].

У вузькому розумінні рефінансування розглядається як кредитування центральним банком кредитних установ. Так, С. Міщенко розглядає рефінансування банків як «інструмент надання їм фінансової допомоги» [4], В. Стельмах визначає як «механізм управління ліквідністю банківської системи та регулятор грошово-кредитного ринку» [8], Т. Косова – як «забезпечення центральним банком банків додатковими резервами на

кредитній основі, тобто запозиченими резервами» [3]. Отже, зазначений підхід передбачає, що лише кредити центрального банку можуть вважатися такими, що забезпечують стабільність банківської системи, оскільки на відміну від міжбанківських кредити центрального банку дають змогу банкам розпоряджатися надійним джерелом грошових ресурсів.

Особливого значення операції рефінансування набувають під час кризових явищ на грошовому ринку. Так, центральний банк має змогу негайно надати на кредитній основі ресурси тим банкам, які потребують їх найбільше у зв'язку з незапланованим відтоком ресурсів, запобігаючи таким явищам, як банківська паніка. Отже, за умов суттєвих економічних потрясінь рефінансування стає дієвим заходом запобігання банківській паніці.

Таким чином, рефінансування є інструментом грошово-кредитної політики НБУ, використання якого підпорядковується загальним цілям та завданням грошово-кредитної політики. Тому оцінка ефективності використання операцій рефінансування НБУ, на нашу думку, має визначатися через аналіз кількісних та якісних параметрів досягнення мети грошово-кредитної політики центрального банку, до яких варто віднести забезпечення стійкого розвитку банківського бізнесу, спроможність останнього протистояти банківським кризам, забезпечення ліквідності банківської системи, її стабільності й довіри до неї шляхом попередження системного ризику. Погоджуємося з думкою С. Єгоричевої та С. Прасолової, що система рефінансування, орієнтована лише на

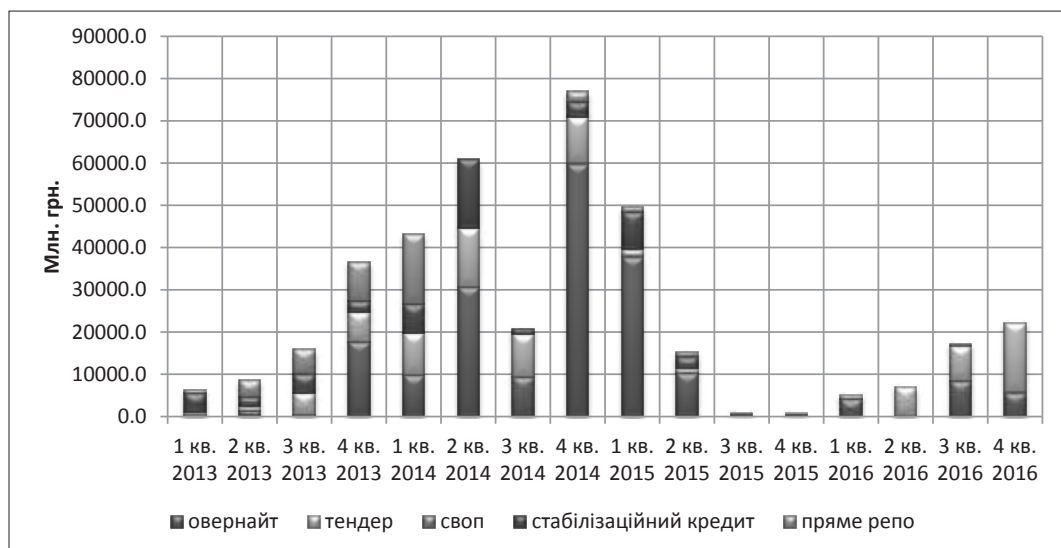


Рис. 1. Обсяги кредитів рефінансування за видами операцій

Джерело: складено за даними [5]

забезпечення ліквідності банків без урахування потреб реального сектору економіки, є неефективною, а вибірковий, непрозорий розподіл ресурсів рефінансування, їх висока концентрація у незначних групах найбільших і державних банків, недостатній контроль з боку НБУ за використанням отриманих банками ресурсів можуть суттєво впливати як на ефективність операцій рефінансування, так і на безпеку банківської системи [2].

Однак, на нашу думку, варто враховувати, що рефінансування є досить гнучким та динамічним інструментом, який має властивість швидко впливати на стан банківської системи без великих часових лагів, тому оцінка ефективності його використання має визначатися з огляду на особливості загального середовища та вирішення оперативних, актуальних для конкретного часу цілей, які повинні бути досягнуті.

Нами було проаналізовано динаміку обсягів наданих кредитів рефінансування та кількості банків, як отримали такі кредити протягом 2013–2016 рр. (рис. 1).

Як свідчать наведені дані, обсяги наданих кредитів рефінансування почали стрімко зростати у 4 кварталі 2013 р., що зумовлювалось початком політичної та економічної кризи у країні. Період найбільш інтенсивної кредитної підтримки банківської системи припав на першу половину 2014 р. та супроводжувався стрімким знеціненням національної валюти, хвилею банківської паніки, під час якої НБУ намагався не допустити платіжної кризи в умовах різкого відтоку вкладів.

У другій половині 2014 р. кредитний потік в основному складався із кредитів для збереження ліквідності, що надавалися на полегшених умовах як екстрена допомога банкам, які зіткнулися із загостренням проблеми відтоку депозитів у комерційних банках, а також із кризою платежів за кредитними операціями. Таким чином, рефінансування як інструмент фінансової підтримки банків використовувалось переважно для порятунку банківської системи у вкрай несприятливих умовах суспільно-політичної та економічної нестабільності, обмеженого доступу банків України як до внутрішнього, так і до зовнішнього ринку капіталів. Застосування цього механізму дало змогу запобігти масовому банкрутству фінансових установ та виникненню масштабної кризи неплатежів.

Тенденції в обсягах наданих кредитів рефінансування змінились у 2015 р. Протягом 2015 р. обсяги рефінансування значно знизилися. Вирішення проблеми ліквідності мало і неминучий негативний ефект через невирішені проблеми із надійністю банків. Врятувавши систему від тимчасового дефіциту грошових коштів, НБУ розпочав процес «очищення» банківської системи, виводячи з ринку ненадійні банки та адаптуючи банківський сектор до нових кризових умов. Саме на цьому етапі з'ясувалися ризики концентрації кредитів рефінансування у портфелях банків, які виявилися неплатоспроможними. Так, протягом 2014 р. було відкликано ліцензії 19 банківських установ, протягом 2015 р. – у 44, у портфелях яких були сконцентровані суттєві обсяги кредитів рефінансування.

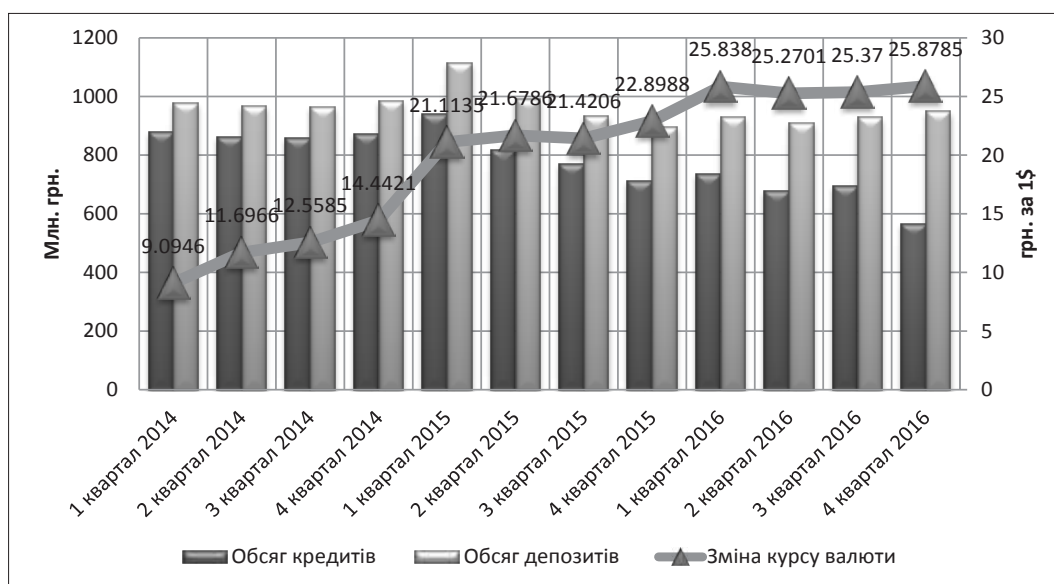


Рис. 2. Обсяги кредитного та депозитного портфелів банківської системи

Джерело: складено за даними [5]

На початку 2016 р. обсяги рефінансування значно зменшилися порівняно з аналогічним періодом 2015 р., що, на нашу думку, свідчить про стабілізацію банківського сектору. Протягом 2016 р. обсяги рефінансування поступово зростають, значною мірою за рахунок проведення планових тендерів із підтримання короткострокової ліквідності.

Зауважимо, що на початку 2014 р. одночасно зі збільшенням обсягів кредитів рефінансування комерційним банкам Національний банк України оголосив перехід до режиму плаваючого курсу національної валюти. Переважання у структурі операцій рефінансування надкороткострокових операції «овернайт», на нашу думку, стимулювало і спекулятивний попит на валютному ринку, сприяючи стрімкій девальвації національної валюти.

Як уже зазначалось, однією із цілей грошово-кредитної політики є стимулювання економічного розвитку держави, отже, одним із параметрів ефективності здійснення операцій рефінансування є визначення їх впливу на активізацію банками операцій кредитування суб'єктів господарювання. На рисунку 2 наведено обсяги кредитного та депозитного портфелів банківської системи України та динаміку зміни курсу гривні до долара США за аналізований період.

Як свідчать наведені дані, протягом 2014–2016 рр., незважаючи на значне зростання обсягів рефінансування з боку НБУ, кредитний портфель банків залишався майже незмінним, проте з початку 2014 р. та до кінця 2016 р. курс долара безперервно зростає, відповідно до цього гривня втрачає свою купівельну спроможність, що підтверджує тезу щодо суттєвого спекулятивного складника у

використанні банками ресурсів, отриманих за операціями рефінансування. Безумовно, таке твердження має бути обґрунтоване більш глибокими дослідженнями, проте зіставлення обсягів рефінансування та динаміки змін кредитного портфеля вітчизняних банків свідчить про низьку ефективність операцій рефінансування як інструменту стимулювання економічного розвитку.

Щодо обсягів депозитного портфеля зауважимо, що за досліджуваний період порівняно зі змінами в обсягах кредитного портфеля обсяги депозитного зменшились несуттєво. Так, у 4 кварталі 2016 р. обсяги депозитів зменшилися на 312,618 млн. грн. порівняно з даними 1 кварталу 2014 р.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження динаміки та структури рефінансування вітчизняних банків в умовах фінансової кризи дає змогу дійти висновку, що механізм підтримки банківської ліквідності на основі операцій рефінансування банків потребує удосконалення в частині підвищення ефективності. Наведений аналіз свідчить, що протягом 2014–2016 рр. політика рефінансування, яка здійснювалася НБУ, була спрямована на утримання банківської системи від фінансового краху. Водночас зі зміною умов зовнішнього середовища мають зміщуватися й акценти та пріоритети у цілях та завданнях грошово-кредитної політики. Подальшим кроком, на нашу думку, має бути комплекс заходів, спрямованих на пошук шляхів економічних процесів, тобто на пошук шляхів економічної діяльності банків, чого можна досягти і шляхом підвищення ефективності операцій рефінансування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 1999. – № 7. – С. 3–23.
2. Єгоричева С.Б., Прасолова С.П. Аналіз ролі рефінансування в забезпеченні фінансової безпеки банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 2 (188).
3. Косова Т.Д. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч. посіб.; за ред. Косової Т.Д., Папаїки О.О. [Текст]. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
4. Міщенко С.В. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем // Вісник Національного банку України [Текст] / С. Міщенко. – 2011. – № 5. – С. 21–27.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
6. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: Постанова Правління Національного банку України: від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник [Текст] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
8. Стельмах, В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін; за ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 133 с.

УДК 3361

Фактори впливу на державний борг України

Юрій С.М.

кандидат економічних наук,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті уточнено причини виникнення державного боргу, узагальнено фактори впливу на нього в теоретичному та практичному аспектах та запропоновано заходи щодо удосконалення управління борговими процесами в державі. Результати дослідження свідчать про складність управління державним боргом і необхідність забезпечення його ефективності. Це вимагає врахування значної кількості факторів впливу, якісного обліку, контролю та постійного моніторингу структури та динаміки державного боргу.

Ключові слова: державний борг, дефіцит державного бюджету, державні видатки, державні доходи, боргові папери, боргове навантаження.

Юрий С.М. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ

В статье уточнены причины возникновения государственного долга, обобщены факторы влияния на него в теоретическом и практическом аспектах и предложены мероприятия по усовершенствованию управления долговыми процессами в государстве. Результаты исследования свидетельствуют о сложности управления государственным долгом и необходимости обеспечения его эффективности. Это требует учета значительного количества факторов влияния, качественного учета, контроля и постоянного мониторинга структуры и динамики государственного долга.

Ключевые слова: государственный долг, дефицит государственного бюджета, государственные расходы, государственные доходы, долговые бумаги, долговая нагрузка.

Yuriy S.M. FACTORS OF INFLUENCE ON THE STATE DEBT OF UKRAINE

The article specifies causes of the public debt, generally it impacts on the theoretical and practical aspects and propose measures to improve debt management processes in the country. The survey results show the complexity of public debt and the need to ensure its effectiveness. This requires consideration of a large number of factors influence quality accounting, control and continuous monitoring of the structure and dynamics of public debt.

Keywords: national debt, deficit of the state budget, government spending, state profits, promissory papers, promissory loading.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із вагомих чинників, який значно гальмує розвиток країни, є надмірне зростання боргового навантаження, залучення коштів на лише частково вигідних умовах поряд із неефективним та нецільовим їх використанням. Це перешкоджає довгостроковому економічному зростанню та погіршує стан фінансової безпеки. Основними завданнями є пошук додаткових джерел покриття витрат на обслуговування державного боргу та зменшення боргового тягаря. Тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки держави, дасть змогу знизити розмір дефіциту Державного бюджету України та сприяти економічній міцності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики управління державним боргом та факторів впливу присвячені праці О.В. Борисюка [3], О.Г. Захар-

ченко [4], Н.В. Зражевської [5], Г.В. Кучер [6], Л.П. Лондар [7,8], В.В. Панченко [9], О.О. Присяжнюка [10] та інших. Варто зауважити, що фактори впливу на формування державного боргу періодично трансформуються, необхідно змінювати підходи щодо управління ним. Тому це дослідження може потребувати доопрацювань у майбутньому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – уточнити причини виникнення державного боргу, узагальнити фактори впливу на нього в теоретичному та практичному аспектах та визначити заходи щодо удосконалення управління борговими процесами в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Бюджетного кодексу України державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1].

Головними причинами виникнення і зростання боргу держави є [2, с. 20]:

- хронічний дефіцит Державного бюджету України;

- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;

- фіскальна політика, спрямована на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;

- розширення економічної функції держави;

- дія автоматичних стабілізаторів (циклічне зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних трансфертів під час економічної кризи);

- залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;

- вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців).

Для більш поглибленого розкриття причин виникнення державного боргу доцільно визначити фактори впливу на його формування. Так, Н.В. Зражевська поділяє фактори впливу на виникнення та зростання державного боргу на групи, такі як [5, с. 8]:

- фундаментальні – систематичний вплив на всю сукупність фінансових потоків державного бюджету чи значну їх частину (стійкий бюджетний дисбаланс, зміни політичної ситуації в державі, динаміка ключових макроекономічних індикаторів);

- локальні – систематичний вплив на невелику групу фінансових потоків державного бюджету, як правило, взаємозалежних (динаміка цін на ключові експортовані товари, зміни податкових ставок, курсова політика держави тощо);

- випадкові – характер впливу яких на фінансові потоки державного бюджету нестійкий і найчастіше непередбачений, а також явища, вплив яких на державний бюджет носить нерегулярний характер.

В.В. Панченко вважає, що чинники формування державного боргу можна поділити на зовнішні та внутрішні [9, с. 14]:

- внутрішні – необхідність проведення емісії національної валюти, потреба в іноземній валюті для проведення розрахунків, регулювання валютного курсу;

- зовнішні – нав'язування кредитів іншим країнам та міжнародним фінансовим організаціям.

Ефективність функціонування системи управління державним боргом також зале-

жить від низки факторів, які впливають на поточні і стратегічні її завдання та дають можливість здійснювати вчасні й ефективні заходи. Г.В. Кучер вважає, що до них варто віднести [6, с. 45]:

- рівень і стабільність розвитку економіки країни;

- фінансову стабільність держави;

- розвиток ринку державних боргових паперів;

- диверсифікованість державних боргових інструментів;

- обсяги грошової та товарної маси в обігу;

- ставку позичкового процента;

- рівень інфляції та інфляційних очікувань;

- сталість курсу національної валюти;

- рівень «доларизації» економіки;

- досконалість національного законодавства;

- незалежність національної боргової політики від політики кредиторів.

Дослідники Національного рейтингового агентства «Рюрік» [12] виділяють декілька ключових факторів, що викликали значне зростання обсягу державного боргу в 2014–2015 рр. Серед них – політична криза; анексія АР Крим і тривалий військовий конфлікт на сході країни; глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зв'язків; фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту держбюджету тощо.

Як відомо, сукупний державний борг України складається із внутрішнього та зовнішнього прямого державного та гарантованого державою боргів. Внутрішні запозичення переважно здійснюються у національній валюті, а зовнішні – у доларах США, а тому на загальний розмір держборгу суттєво впливає обмінний курс гривні до долара.

Протягом останніх двох років сукупний обсяг державного боргу у гривневому еквіваленті зріс майже в 2,7 раза, причому за 2015 р. – на понад 40%, до 1571,77 млрд. грн.

Водночас загальна сума державного боргу, приведена до еквіваленту іноземної валюти, за той самий період продемонструвала деяке скорочення. Так, якщо станом на 01.01.2014 р. загальний держборг в еквіваленті дорівнював \$73,16 млрд., то станом на 01.01.2016 р. – \$65,49 млрд. За 2015 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу, приведена до доларового еквіваленту, скоротилася на 6,19%.

Одним із чинників скорочення показників зовнішнього державного боргу було прове-

дення реструктуризації заборгованості країни перед зовнішніми приватними кредиторами.

Так, у 2015 р. Міністерству фінансів України вдалося досягти домовленості із зовнішніми приватними кредиторами з приводу реструктуризації частини зовнішнього держборгу. Серед положень вищеназваної угоди з реструктуризації визначено [12]:

- зниження основної суми боргу (на 20% або \$3,8 млрд.);

- деяке підвищення відсоткової ставки за борговими зобов'язаннями (з 7,22% до 7,75%);

- зміну термінів погашення боргу (терміни перенесені з 2015–2023 рр. на 2019–2027 рр.);

- емісію Україною нових боргових цінних паперів, ставка доходності за якими прив'язана до темпів зростання ВВП.

Водночас деякі положення угоди чинять певний тиск на висхідні тенденції в українській економіці. Так, якщо темпи економічного зростання перевищать 3% на рік, то кредитори отримають 15% вартості цього зростання. Якщо темп зростання економіки перевищить 4% на рік, то кредитори отримають 40% вартості такого зростання.

Важливо, що названі положення вступають у силу тільки з 2021 р., що дає країні сім років на відновлення позитивних тенденцій в економіці, та діятимуть протягом 20 подальших років.

У тому ж 2015 р. Мінфін України повідомив про завершення реструктуризації зовнішнього боргу. Умови реструктуризації були схвалені для 13 серій непогашених державних і гарантованих державою єврооблігацій. Операція включила випуск нових облігацій зовнішньої державної позики України.

Проте умови реструктуризації не були схвалені для серії облігацій зовнішньої держпозики, що перебувають у власності Російської Федерації, розміром \$3 млрд., термін погашення яких настав у грудні 2015 р. та щодо яких Російська Федерація подала позов до Високого суду Лондона про стягнення боргу.

Водночас низхідну динаміку показника державного боргу в іноземній валюті буде некоректно пояснювати винятково вдалою кредитною політикою уряду. У цій ситуації одним із ключових чинників динаміки показників держборгу є девальваційні процеси. У цьому контексті доцільно порівняти динаміку показника сукупного державного боргу, приведенного в еквівалентах гривні та долара

США, з динамікою валютного курсу за відповідний період.

Так, із початку 2015 р. відбувалось певне зменшення загального обсягу державного боргу, приведенного в еквіваленті іноземної валюти. Проте важливо звернути увагу на те, що показники станом на 01.01.2015 р. подавалися Міністерством фінансів з огляду на курс національної валюти на рівні 1576,86 грн./\$100. За таких умов обсяг внутрішнього держборгу, приведений у доларовому еквіваленті, становив \$31,0 млрд.

Протягом 2015 р. гривня втратила близько 50% своєї вартості – станом на 01.01.2016 р. офіційний курс відповідав 2400,1 грн./\$100. Перерахунок показників за новим офіційним курсом свідчить про відповідне зменшення загального обсягу внутрішнього держборгу, приведенного в еквіваленті іноземної валюти, – до \$22,06 млрд., або на \$8,94 млрд. Водночас обсяг внутрішнього боргу у національній валюті за цей період тільки зростав – до 529,46 млрд. грн. станом на 01.01.2016 р. (+40,59 млрд. грн. протягом минулого року) [12].

Показники зовнішнього держборгу за 2015 р. також демонстрували зростання – на 12% до \$43,43 млрд.

Таким чином, девальвація національної валюти дає змогу урядові розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом зі зниженням курсу гривні, меншим обсягом валютних ресурсів, частина з яких була отримана від міжнародних фінансових організацій.

Однією з головних причин девальвації національної валюти є скорочення валютних надходжень від експорту, який є практично єдиним джерелом надходження валюти в умовах обмеженого притоку інвестицій і закритого боргового ринку. Підставами для такої тенденції є те, що поряд із стагнаційними процесами у вітчизняній економіці має місце і загальносвітове зниження цін на продукцію хімічної та металопромисловості, сільського господарства тощо, галузей, які є основними статтями нашого експорту. Крім того, обмеження транзиту товарів через українсько-російський кордон також приводить до падіння обсягів експорту українських товарів.

Згідно з Програмою управління державним боргом на 2017 р. [11] загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2017 р. за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 240 897,4 млн. грн.,

з яких 70,0%, або 168 698,6 млн. грн., – виплати за внутрішнім боргом та 30,0%, або 72 198,8 млн. грн., – виплати за зовнішнім боргом.

У 2017 р. обсяг платежів із погашення державного боргу становить 129 559,0 млн. грн., з яких 98 621,0 млн. грн., або 76,1%, становлять зобов'язання за внутрішнім боргом, а 30 938,0 млн. грн., або 23,9%, – зобов'язання за зовнішнім боргом, з яких погашення зобов'язань перед МВФ – 16 836,4 млн. грн., перед МБРР – 7304,8 млн. грн., перед ЄБРР – 3251,8 млн. грн.

Обсяг платежів з обслуговування державного боргу на 2017 р. прогнозується сумою 111 338,4 млн. грн.

Найбільші за обсягами платежі з погашення державного боргу у 2017 р. передбачено за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) 2013 р. сумою 29 068,1 млн. грн., ОВДП 2016 р. сумою 24 702,5 млн. грн., ОВДП 2014 та 2012 рр. сумою 10 935,0 млн. грн. та 9212,9 млн. грн. відповідно.

Найбільшу питому вагу в обслуговуванні державного внутрішнього боргу протягом 2017 р. матимуть виплати за ОВДП 2014 р. сумою 23 641,7 млн. грн. та ОВДП 2016 р. сумою 12 204,5 млн. грн. В обслуговуванні державного зовнішнього боргу у вказаному періоді найбільшу питому вагу матимуть виплати за ОЗДП 2015 р. сумою 28 615,3 млн. грн., за кредитами МВФ сумою 3375,4 млн. грн. та за кредитами МБРР сумою 2678,9 млн. грн.

Тільки за офіційними показниками за результатом 2014 р. обсяг номінального ВВП країни скоротився на понад 28%. Згідно з попередніми даними за підсумками 2015 р. відбулось зниження на рівні 11%. Проте з огляду на фізичне скорочення експорту, а також понад трикратну девальвацію національної валюти, що відповідним чином дещо зменшило вартість частини ВВП, яка виражена внутрішнім споживанням, можна говорити про реальне падіння ВВП за останні два роки більш як наполовину.

Таким чином, за попередніми розрахунками сукупний обсяг державного боргу вже перевищує 100% від ВВП, причому протягом аналізованих останніх двох років спостерігається стала тенденція до збільшення загального розміру цього боргу у гривневому еквіваленті. Нагадаємо, що одним із положень угод українського уряду з МВФ є зниження відношення обсягу державного боргу України до рівня 70% від ВВП у 2020 р. [13, с. 10].

Серед негативних явищ, пов'язаних зі збільшенням державного боргу, варто виокремити [3, с. 122]:

- нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені терміни;

- невідповідність валюти запозичень і валюти основної частини активів суб'єкта господарювання;

- неможливість виконати зобов'язання внаслідок ускладнень із доступом до джерел іноземної валюти (валютні обмеження);

- вразливість вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи;

- низьку ліквідність світових фінансових ринків, що може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості.

Висновки з цього дослідження. Провівши узагальнення досліджень [4; 7; 10], можна виокремити заходи щодо удосконалення управління борговими процесами в державі, зокрема необхідно:

- здійснити жорсткі заходи щодо зменшення дефіциту НАК «Нафтогаз України», насамперед за рахунок збільшення обсягів фінансування програм підвищення енергоефективності та істотного посилення ефективності видатків;

- замінити рекапіталізацію за рахунок нарощування боргових зобов'язань держави на структурну оптимізацію підприємств, приведення тарифів постачання реалізованої продукції до економічно обґрунтованих значень;

- оптимізувати непродуктивні видатки Державного бюджету України, передусім пов'язані із фінансуванням Пенсійного фонду України;

- дотримуватись економічно обґрунтованого обсягу дефіциту Державного бюджету України;

- визначити напрями підвищення доходів державного бюджету, насамперед завдяки покращенню конкурентного середовища та підвищенню ділової активності вітчизняного бізнесу;

- внести зміни до Бюджетного кодексу України, за якими державні запозичення можуть використовуватись суто на інвестиційні цілі, а не на поточне фінансування;

- прийняти Закон України «Про державний борг України», який має регулювати весь комплекс базових питань регулювання державного боргу;

- постійно контролювати й уникати можливих загроз і ризиків у процесі управління державним боргом та запобігати зростанню

боргового навантаження на економіку та майбутні покоління;

– відмовитись від запозичень через світові фінансові інститути і здійснювати пошук інших кредиторів, що можуть надати кредити на умовах, більш вигідних для нашої держави;

– розвивати внутрішній фінансовий ринок і змінювати акценти із зовнішніх комерційних позик на внутрішні, що дасть змогу мінімізувати валютні ризики;

– переглянути умови реструктуризації заборгованості уряду перед НБУ для недо-

пущення перетворення бюджету на інструмент демонетизації економіки;

– залучати додаткові інвестиції у вітчизняну економіку з метою відновлення основних фондів у пріоритетних галузях економіки.

Отже, проведене дослідження свідчить про складність управління державним боргом і необхідність забезпечення його ефективності. Це вимагає врахування значної кількості факторів впливу, якісного обліку, контролю та постійного моніторингу структури та динаміки державного боргу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Верховна Рада України від 01.10.2011 р. № 2456-17. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Богдан Т. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2010. – №8. – С. 18–24.
3. Борисюк О.В. Напрямки управління державного боргу України в сучасних умовах / О.В. Борисюк // Наукові записки. Серія «Економіка» . – 2011. – Випуск 21. – С. 121–125.
4. Захарченко О.Г. Державний борг України: оцінка та прогнози / О.Г. Захарченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4. – С. 92–97.
5. Зовнішній державний борг у фінансовій системі України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01/ Зражевська Наталія Вікторівна; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2006. – 20 с.
6. Кучер Г.В. Ефективність системи управління державним боргом в Україні / Г.В. Кучер // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 44–57.
7. Лондар Л.П. Фактори зростання державного боргу в Україні / Л.П. Лондар // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 4. – С. 79–86.
8. Лондар Л.П. Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України. Аналітична записка / Л.П. Лондар // [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1806/>
9. Панченко В.В. Сутність та чинники формування зовнішнього державного боргу / В.В. Панченко // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 5–17.
10. Присяжнюк О.О. Державний борг України як показник боргової безпеки / О.О. Присяжнюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 2. – С. 94–98.
11. Програма управління державним боргом на 2017 рік [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства від 31.01.2017 р. № 19. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/nakaz-ministerstva-vid---pro-zatverdzhennia-prohram-upravlinnia-derzhavnym-borhom-na--rik?category=borg>
12. Спеціальне дослідження стану державного боргу України за підсумком 2015 року [Електронний ресурс] : Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/analytic_articles/Gov_debt_2015.pdf
13. Ярош С. Управління державним боргом / С. Ярош, Л. Долінський // Ринок цінних паперів. – 2016. – № 11–12. – С. 9–10.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.052:174

Професійна етика бухгалтера в контексті реформування бухгалтерського обліку в Україні

Балазюк О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки

У статті розглянуто питання, пов'язані зі впровадженням і дотриманням норм професійної етики бухгалтерів та аудиторів в Україні у контексті реформування бухгалтерського обліку відповідно до норм Міжнародних стандартів фінансової звітності та світового досвіду.

Ключові слова: професійна етика, професійне судження, Міжнародна федерація бухгалтерів, Кодекс етики професійних бухгалтерів.

Balaziuk O.YU. PROFESSIONAL ETHICS OF ACCOUNTANTS IN THE CONTEXT OF ACCOUNTING REFORM IN UKRAINE

В статье рассмотрены вопросы, связанные с внедрением и соблюдением норм профессиональной этики бухгалтеров и аудиторів в Украине в контексте реформирования бухгалтерского учета в соответствии с нормами международных стандартов финансовой отчетности и мирового опыта.

Ключевые слова: профессиональная этика, профессиональное суждение, Международная федерация бухгалтеров, Кодекс этики профессиональных бухгалтеров.

Balaziuk O.U. ACCOUNTANT'S PROFESSIONAL ETHICS IN THE CONTEXT OF ACCOUNTING REFORM IN UKRAINE

The article deals with issues related to the implementation and compliance with the standards of accountant's professional ethics in Ukraine in the context of accounting reform in accordance with the standards of International Financial Reporting Standards and world experience.

Keywords: professional ethics, professional judgment, International Federation of Accountants, Code of Ethics for Professional Accountants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання ставлять принципово нові вимоги до інформації та її місця і ролі у процесі управління. Оскільки центральне місце в управлінській інформаційній системі займає підсистема обліку, а вона є найбільш традиційною і не настільки динамічною, то зміни в ній мають бути радикальними.

Наближення стандартів обліку в Україні до міжнародних вносить у систему обліку багато нових понять. Окрім того, можливість застосування міжнародних стандартів вимагає врахування національної специфіки й особливостей галузевого середовища. Тому процес прийняття кодексу професійної етики бухгалтера та аудитора вимагає не простого формального підходу, а значної роботи з адаптації вітчизняної нормативно-правової бази з питань ведення бухгалтерського обліку в Україні.

Сьогодні в українському підприємницькому середовищі є необхідність у сучасній чіткій і достовірній системі бухгалтерського обліку й аудиту. Підприємцям необхідно володіти інформацією під час розподілу ресурсів і планування роботи підприємства у стратегічному аспекті. У сучасному бізнес-середовищі є гостра потреба у чіткій системі доказів того, що компаніям можна видавати кредити, а також у підтвердженні для потенційних клієнтів, що фінансово-майновий стан відповідає необхідним умовам. Високоякісні аудиторські перевірки також важливі для державних підприємств, особливо для тих із них, які можуть бути приватизовані.

Прозора і надійна система облікової інформації – ключ до розкриття ринкового потенціалу багатьох українських підприємств. Вона сприяє створенню здорового ділового середовища, що стимулює розвиток інновацій і дає можливість конкурувати на світових ринках.

Забезпечення надійності фінансової звітності вимагає міцної регуляторної бази, що базується на міжнародних стандартах і ввібрала у себе світовий досвід. Без такої регуляторної бази потенціал українського бізнесу не зможе реалізуватися повною мірою, що безпосередньо пов'язано з розвитком економіки і суспільства загалом. Крім того, страждатиме репутація аудиторів і бухгалтерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів професійної етики бухгалтера та аудитора займалися такі вчені, як М. Бондар, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, В.Ф. Палій, О.Ю. Редько, Л.В. Чижевська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але питання нормативної регламентації та контролю дотримання норм і положень професійної етики бухгалтера та аудитора, визначених Кодексом етики професійних бухгалтерів, потребують поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження стану дотримання та регламентації норм професійної етики бухгалтерів та аудиторів в Україні, визначення світових тенденцій і досвіду з досліджуваних питань, пошук шляхів покращення ситуації в Україні у контексті реформування бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професійна етика – набір правил, що визначає поведінку фахівця під час виконання службових обов'язків, а також дотримання ним норм, які відповідають чинним законам та іншим нормативно-правовим актам, професійним знанням, відносинам із колегами та замовниками, глибокому усвідомленню моральної відповідальності за виконання професійних обов'язків. Правила професійної етики встановлюються для врегулювання професійних відносин у площині моральної свідомості. Відсутність етичної поведінки у спілкуванні між зацікавленими сторонами, недотримання або ігнорування етичних правил приводить до виникнення неправомірних ситуацій, а в реаліях нашої країни є благодатним середовищем для розвитку корупції.

Роль фахівця з обліку у цій ситуації значна. Зокрема, за даними Держаудитслужби України за 2017 рік [3] за результатами проведених контрольних заходів на 335 підприємствах всіх форм власності виявлено фінансові порушення, що привели до втрат на суму майже 483,8 млн. гривень.

Таким чином, внаслідок неправомірних дій окремих керівників та за сприяння бухгалтерської служби за рахунок безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо втрачено можливість отримати належні доходи на суму понад 270,7 млн грн., що становить 56,0% від загальної суми порушень. Питома вага зазначених порушень наведена на рис. 1.

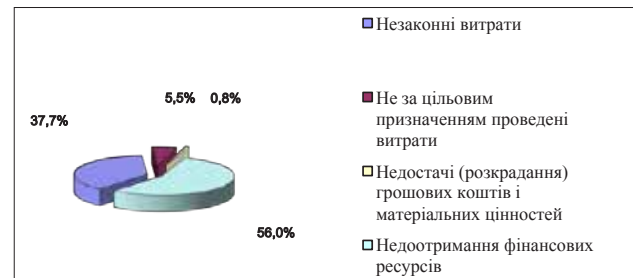


Рис. 1. Структура порушень, що привели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених органами держаудитслужби в січні-лютому 2017 року [3]

Характерною рисою будь-якої професії є прийняття відповідальності перед громадськістю за наслідки своєї професійної діяльності. І однією з гарантій такого дотримання є прийняття норм професійної етики.

Міжнародна федерація бухгалтерів (далі – МФБ) запропонувала Кодекс етики професійних бухгалтерів як основу етичних вимог до професійних бухгалтерів у кожній країні. Кодекс етики професійних бухгалтерів, переглянутий Міжнародною федерацією бухгалтерів у 2009 році, набрав чинності для членів МФБ з 1 червня 2011 року.

Кодексом етики професійних бухгалтерів передбачено, що професійний бухгалтер чи аудитор має дотримуватися низки фундаментальних принципів (рис. 2).

Документ складається із трьох частин і передмови. Частина А – загальне застосування кодексу Ради з Міжнародних стандартів етики для бухгалтерів, що входить до складу МФБ. Тут визначаються основоположні принципи професійної етики бухгалтерів і надається концептуальна основа, дотримання якої є обов'язковим для всіх представників професії. Частина Б присвячена професійним бухгалтерам-практикам (бухгалтери та аудитори, які працюють у компаніях, що надають спеціалізовані послуги). Остання (частина В) надає інформацію для професійних бухгалтерів – практиків у бізнесі (бухгалтери, котрі працюють на підприємствах, в установах, організаціях). Фактично друга та третя частини

пояснюють, як застосовувати концептуальну основу у практичних конкретних ситуаціях.

Така структура Кодексу характерна для багатьох країн, професійні організації яких є членами МФБ, однак є низка країн, які будують свої етичні вимоги, враховуючи менталітет та національні особливості. Україна належить до першої групи, тобто Кодекс етики МФБ прийнятий Федерацією професійних бухгалтерів та аудиторів просто у перекладі. Однак, на наш погляд, така ситуація не зовсім відповідає вимогам часу, оскільки у нашої економічної системи є свої характерні особливості, які потребують уточнень.

Сьогодні сфери діяльності та відповідальності сучасних бухгалтерів розширюються, перелік посад, які займають фахівці з обліку, постійно поповнюється, серед них – фінансові менеджери, бухгалтери з консолідації звітності, бухгалтери зі звітності за МСФЗ, бухгалтери із цінних паперів, фахівці з управлінського обліку, внутрішні аудитори.

Безперервність відображення господарських операцій та досягнення достовірної оцінки активів, зобов'язань і капіталу на підприємстві відбувається в межах функціонування сформованої інформаційної системи. Обов'язковою умовою ведення обліку, який становитиме ефективну інформаційну базу для системи управління, є проектування такої

ІС, що забезпечувала б усі рівні управління і надавала інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень в усіх необхідних розрізах.

У зв'язку з цим вважаємо, що сьогодні потрібне розширення змісту системи бухгалтерського обліку через інтеграцію видів обліку в єдиному інформаційному середовищі. Відмінності у змісті та структурі інформації, яка використовується різними користувачами, можуть приводити до створення нових підсистем, що означатиме розвиток системи загалом.

Аналіз практики застосування інтегрованої системи обліку на українських підприємствах свідчить про вирішення таких проблем, як:

- відміна жорсткої централізації інформації та прийняття рішень;

- використання сучасного програмного забезпечення, що підвищує ефективність роботи не лише обліковців, а й менеджменту загалом [1, с. 30].

У результаті інтеграції система обліку буде забезпечувати ефективний процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та подання інформації для зовнішніх користувачів, зокрема акціонерів, кредиторів, регулюючих і податкових органів, а також використання керівництвом для ефективного планування, оцінки та управління в організації й оптимального витрачання ресурсів.



Рис. 2. Фундаментальні принципи професійної етики бухгалтерів

Серед вимог, які зазначаються сьогодні у вимогах до претендентів на посаду головного бухгалтерів, – повна вища освіта, досвід роботи від 5 років, знання МСФЗ, сертифікація ACCA, AICPA, CIPA та CAP, англійська мова (для міжнародних компаній), володіння сучасними програмними продуктами (SAP, «1С: Підприємство», і т.п.). А кваліфікаційні вимоги до посади головного бухгалтера, що затверджені на офіційному рівні, містять лише знання вимог вітчизняного законодавства, економіки та організації виробництва. Цей факт зумовлює і необхідність перегляду вимог до облікових посад, а також прав та обов'язків фахівців, які їх займають. Тобто перегляду також потребують кваліфікаційні вимоги до посад облікових працівників, які були затверджені багато років тому і не відповідають сучасним вимогам.

Як стверджує Саймон Нотт, член Групи підтримки України при Європейській комісії, «оскільки українські компанії прагнуть конкурувати на світових ринках, їм вкрай необхідні визнані на міжнародному рівні системи обліку, що забезпечують прозорість і зрозумілість, а також сприяють розвитку міжнародної торгівлі

і відкриттю доступу до ринків. Україна повинна прийняти найкращі міжнародні практики у сфері бухгалтерського обліку та аудиту так само, як вона реалізує реформи в багатьох інших областях, борючись із корупцією і прагнучи забезпечити економічне і соціальне відродження країни» [6].

Одним із шляхів у цьому напрямі, на нашу думку, є прийняття норм професійної етики бухгалтера та аудитора на національному рівні. Низка авторів зазначає, що це можливо за рахунок запровадження системи національної сертифікації бухгалтерів. М. Бондар, М. Шигун зазначають, що в основу національної програми професійної сертифікації бухгалтерів покладено три рівні, які враховують особливості етапів підготовки фахівців як на освітньому, так і на професійних рівнях:

– базовий рівень – базується на засвоєнні професійних дисциплін фахової підготовки освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»;

– професійний (загальний) – в основу його покладено професійну підготовку, що визнається на рівні об'єднання професійних організацій;

Таблиця 1

Концепція сертифікації бухгалтерів України

Рівень сертифікації	Дисципліни, отримання сертифікату за якими є обов'язковим	Приймання кваліфікаційних іспитів
Сертифікований бухгалтер України <i>Базовий рівень</i>	1. Бухгалтерський облік (загальна теорія) 2. Фінансовий облік 3. Управлінський облік 4. Облік і звітність в оподаткуванні 5. Аудит та супутні послуги 6. Фінансовий менеджмент 7. Інформаційні системи бухгалтерського обліку 8. Аналіз господарської діяльності <i>Професійні дисципліни базового рівня:</i> 1. Корпоративне та господарське право 2. Фінансова звітність підприємств за МСФЗ	На базі вищих фахових навчальних закладів зі включенням всіх учасників сертифікаційного процесу до екзаменаційних комісій.
Професійний бухгалтер України <i>Професійний (загальний) рівень</i>	1. Консолідована звітність за МСФЗ 2. Податковий облік у корпораціях 3. Методика аудиту фінансової та консолідованої звітності 4. Фінансовий аналіз 5. Управлінські інформаційні системи 6. Стратегічний управлінський облік 7. Корпоративне управління 8. Кодекс етики професійних бухгалтерів	Національне об'єднання професійних громадських організацій у сфері бухгалтерського обліку та аудиту
Сертифікат аудитора <i>Професійний (спеціальний) рівень</i>	Ситуаційні завдання з аудиту та відповідні завдання, що додатково визнаються державними регуляторами, щодо аудиторських перевірок.	Аудиторська палата України та відповідні державні регулятори, що визначають вимоги до аудиторів і беруть участь у їх підготовці

Джерело: створено автором за даними [2]

– професійний (спеціальний) – найвищий рівень сертифікації (аудитор) з визначенням відповідної спеціалізації, визначається Аудиторською палатою України та державними регуляторами [2].

Такий підхід авторів є досить обґрунтованим і має значну перевагу в тому сенсі, що має достатній рівень адаптації до сучасних українських реалій. Крім того, вартість проходження підвищення кваліфікації, складання іспитів та отримання сертифікату (ACCA, ACCA (DipIFR), CAP, CIPA, IFA, IFA (DipIFR), CIMA, CMA, IFA) є досить високою, а в цій системі сертифікації передбачається поєднання всіх етапів здобуття вищої та професійної освіти. Зокрема, з сертифікаційних дисциплін базового рівня навчання здійснюється у вищих навчальних закладах на безоплатній основі, відшкодовуються лише витрати за виготовлення сертифікату та проведення іспиту спеціальною екзаменаційною комісією.

Висновки з цього дослідження. Отже, розширення сфер діяльності та відповідальності фахівців з обліку та аудиту передбачає необхідність внесення змін до нормативно-правової бази бухгалтерського обліку, що сприятиме повній імплементації норм міжнародних стандартів обліку в реалії українського життя. Одним із етапів таких змін є впровадження національної системи сертифікації бухгалтерів і аудиторів, гармонізованої із системою вищої освіти відповідно до вимог чинного законодавства та Міжнародних стандартів освіти Міжнародної федерації бухгалтерів.

Сучасний бухгалтер – це фахівець, який протягом усієї професійної діяльності формує свою репутацію, тому дотримання норм професійної етики – це обов'язок не тільки членів Федерації професійних бухгалтерів та аудиторів України, а й будь-кого, хто займає відповідну облікову посаду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балазюк О.Ю. Обліково-аналітична інформація в системі управління виробництвом безалкогольних напоїв : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Балазюк О.Ю.; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2013. – 229 с.
2. Бондар М., Шигун М. Концепція сертифікації бухгалтерів в Україні / М. Бондар, М. Шигун // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 5. – С. 3–7.
3. Інформація за результатами діяльності Держаудитслужби, міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях у лютому 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/136834>.
4. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://195.78.68.18/minfin/document/81073/D6.pdf>
5. Редько О.Ю. Кодекс професійної етики аудитора. Професійна незалежність аудитора (Науково-практичний коментар) // О.Ю. Редько, О.Б. Рижаківа, К.О. Редько. – К, 2010.
6. С. Нотт Чому Україні потрібна реформа аудиту та бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/nott/chomu-ukrajini-potribna-reforma-auditu-ta-buhobliku-137508.html>.

УДК 657.6

Компонентне наповнення категорії «якість» в аудиті

Бондар Ю.В.

аспірант відділу обліку та оподаткування
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

У статті розглядається питання про достатність сучасних характеристик поняття «якість» в аудиті для розуміння суті цієї категорії, насамперед – для потреб забезпечення контролю якості аудиторських послуг та розвитку його конкретних інструментів. Проаналізовано дефініції поняття «якість» у різних галузях суспільних наук та в аудиті, на основі чого визначено слабкість висвітлення науковцями біхевіористичного компонента якості аудиту. За результатами дослідження сформовано пропозиції щодо розмежування категорії «якість» в аудиті на формалістичний та біхевіористичний компоненти з окресленням орієнтирів розвитку останнього.

Ключові слова: аудиторські послуги, якість аудиту, біхевіористичні аспекти якості, формалістичні аспекти якості.

Бондарь Ю.В. КОМПОНЕНТНОЕ НАПОЛНЕНИЕ КАТЕГОРИИ «КАЧЕСТВО» В АУДИТЕ

В статье рассматривается вопрос о достаточности современных характеристик понятия «качество» в аудите для понимания сущности этой категории, в первую очередь – для целей обеспечения контроля качества аудиторских услуг и развития его конкретных инструментов. Проанализированы дефиниции понятия «качество» в разных отраслях общественных наук и в аудите, на основании чего определена слабость освещения учеными бихевеиористического компонента качества аудита. В результате исследования сформированы предложения по разграничению категории «качество» в аудите на формалистический и бихевеиористический компоненты с обозначением ориентиров развития последнего.

Ключевые слова: аудиторские услуги, качество аудита, бихевеиористические аспекты качества, формалистические аспекты качества.

Bondar J.V. COMPONENTS OF THE ESSENCE OF THE CATEGORY «QUALITY» IN AUDITING

In the article have been investigated the question about the adequacy of current characteristics of the term of “quality” in auditing for understanding of the essence of this category, first of all for the goals of providing the quality control and developing of its concrete instruments. There were analyzed definitions of the term “quality” in different spheres of the social sciences and in auditing, and on this basis there was identified the weakness of investigation of the behavioral component of the quality of auditing in the scientific publications. As a result of a research there was formed the suggestion to divide the category “quality” in auditing on formalistic and behavioral components with making orienteers for developing the behavioral component.

Key words: audit services, quality of audit, behavioral aspects of the quality, formal aspects of the quality.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Існування людської цивілізації нерозривно пов'язане з процесами обміну суспільно чи індивідуально необхідними товарами і послугами. У наш час, коли диверсифікація асортименту економічних благ набула безпрецедентних масштабів, а інформація про суб'єктів, які їх постачають чи надають, часто є обмеженою, все більшої важливості набувають питання забезпечення, підтвердження та контролю якості цих товарів/послуг. У древні часи питання про якість благ піднімалося дуже рідко, оскільки результати людської праці мали загальні і зрозумілі критерії вимірності. Фахівці у різних сферах практичної діяльності дорожили своєю репутацією та власними здобутками, адже від цього прямо залежав їхній добробут, а засоби покарання за неналежне виконання робіт були набагато жорсткішими, ніж сьогодні. На противагу цьому у сучасному

світі питання підтвердження якості стає наріжним, особливо в частині якості різноманітних послуг та сервісів, параметри якої є досить суб'єктивними. А тому важливості набувають питання якості результатів надання послуг інформаційно-консультаційного характеру, до яких належать і аудиторські послуги. І оскільки значною мірою свідчення про якість аудиторських послуг залежать від довіри клієнта до аудитора, важливою для забезпечення надання якісних аудиторських послуг є наявність у суб'єктів аудиторської справи правильних установок щодо сутності якості та відповідальності цих суб'єктів (насамперед – особистої) за її досягнення. Отже, чим глибшим є розуміння категорії «якість» та рушійних сил, які її забезпечують у практичному вимірі, тим більш дієвими та ясними стають конкретні заходи щодо її забезпечення в аудиті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань, які стосуються семантики поняття «якість» загалом та висвітленню її застосування в окремих сферах суспільної діяльності присвячено праці О.Я. Савченко [13], Т.М. Хлебнікової [15], І. Романюка [12], Н.Ю. Єршової [4], Л.О. Зайцевої [5], В.С. Мартиновського [9], О. Шийки [16] та інших учених. Висвітленням основних аспектів сутності якості в аудиті займалися Г. Тусієбаєва [14], М.А. Анісімова [1], В.П. Коваленко [6] та ін. При цьому однозначних та одностайних дефініцій цієї категорії науковці не дотримуються.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях наповнення категорії «якість» у інших сферах суспільної діяльності ця категорія розглядається комплексно, з урахуванням і формальних, і неформальних, і вимірних, і невимірних критеріїв та аспектів оцінки якості. Для пояснення ж змістовності цього поняття в аудиті застосовуються лише критеріально-стандартизовані характеристики. Останнє звучує розуміння чинників, що впливають на якість аудиту, виключаючи з поля уваги біхевіористичний компонент якості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування двокомпонентного наповнення категорії якості в аудиті у формалістичному та біхевіористичному аспектах, що сприятиме розвитку дієвого контролю та стимулювання якості надання цих послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для означення відправних точок дослідження варто насамперед проаналізувати загальноприйняті та найбільш вживані і цитовані дефініції поняття «якість», у тому числі той зміст, який вкладають у це поняття знані дослідники питань теорії та практики аудиту.

Так, перефразовуючи дослідника питань якості освіти О.Я. Савченко [13], відзначимо глибоку думку науковця щодо того, що якість будь-яких зусиль має бути похідною від цілей і завдань діяльності, щодо результатів якої проводиться оцінка та вимірювання параметрів якості. Під якість автором розуміється передусім відповідність процесу або його результату певним еталонним вимогам, але при цьому ці вимоги мають бути чітко визначені у відповідних регламентах та повинні піддаватися виміру. Однак існує й інший аспект якості – особистісний, який далеко не завжди можна виміряти у конкретний момент часу із

причин відсутності відповідних чітких критеріїв оцінки або у зв'язку з наявністю внутрішнього розриву між формальними ознаками якості, які встановлені у відповідних стандартизованих правилах, і відповідною практичною реальністю. У частині даних бухгалтерського обліку, які є основними об'єктами аудиторських перевірок, для пояснення цього твердження приведемо простий приклад. Суть його полягає в тому, що сфальсифікований первинний документ може відповідати всім формальним ознакам якості його складання, однак існування в ньому неправдивої інформації (сутнісний компонент) зводить всі його формальні якісні характеристики нанівець. А отже, для забезпечення повноти оцінки якості аудиту має враховуватися значно ширший набір критеріїв.

Загалом же узагальнену характеристику поняття «якість» у різних сферах суспільної діяльності та в аудиті представлено у таблиці 1.

Дані таблиці свідчать про те, що здебільшого якість в аудиті визначається як відповідність результату діяльності встановленим формальним критеріям. При цьому у переважній більшості визначень автори апелюють до виконання норм законодавства України, Міжнародних стандартів аудиту та Кодексу професійної етики аудиторів. Однак, як зазначалося вище, навіть повне формальне виконання цих вимог не є остаточною запорукою визнання аудиту повністю якісним. Приведені на початку основного тексту статті міркування О.Я. Савченко переконливо доводять це, адже далеко не завжди формальні критерії якості (які, до речі, в частині аудиторської діяльності в Україні відпрацьовані дуже слабо) дають повну її характеристику.

Яскравий приклад, що підтверджує справедливості наведеного вище твердження, демонструють реалії системи оцінки якості системи шкільної освіти в Україні. Звичайно, між якістю освіти та якістю аудиту повну аналогію провести неможливо, однак усе ж певні міркування, справедливі для першого виду діяльності, є справедливими і для другого. Отже, в частині оцінювання факторів, які впливають на якість освіти, неможливо виміряти традиції шкіл, емоційний стан і моральне благополуччя учнів, ступінь професійного вигорання педагогів тощо, але ці фактори мають бути враховані у загальній оцінці якості освіти.

В аудиті має мати місце така ж картина. Аудиторська діяльність, по суті, в частині необхідності для аудиторів мати у наявності

Таблиця 1

Характеристики категорії «якість» у літературних джерелах

Найменування автора	Дефініції поняття «якість», які містяться у науковій праці відповідного фахівця
<i>Дефініції категорії «якість» у різних сферах суспільного життя</i>	
Савченко О.Я.	Якість – відповідність певним еталонам вимог, що визначені стандартами і нормативами і можуть вимірюватися.
Хлебнікова Т.М.	Якість – багатогранна категорія, яка за своєю сутністю відображає різні аспекти – філософські, соціальні, педагогічні, політичні, демографічні, економічні та інші; це сукупність властивостей, які визначають здатність задовольняти відповідні потреби суспільства, особистості і держави. Якість – ступінь відповідності конкретного результату ідеальній моделі розвитку діяльності.
Романюк І.	Якість – це постійна сукупність невід’ємних властивостей об’єкта дослідження, які об’єктивно становлять його відносно стійку, визначену сутність.
Єршова Н.Ю.	Якість – сукупність властивостей, ознак товарів, матеріалів, послуг, робіт, що характеризують їх відповідність своєму призначенню і сформульованим до них вимогам, а також здатність задовольняти запити і потреби користувачів. Якість – це показник, який має не кількісний характер і вербально описує і характеризує ступінь відповідності властивостей (характеристик) досліджуваного об’єкта (предмета, процесу, кінцевого результату) необхідним або бажаним властивостям (характеристикам), що дає змогу говорити про ступінь досягнення бажаного результату. Якість – це придатність будь-чого до застосування. Існують два аспекти якості. Один пов’язаний з уявленням про якість як об’єктивну реальність, яка не залежить від існування людини. Інший аспект пов’язаний із тим, що ми думаємо, відчуваємо щодо цієї об’єктивної реальності.
Мартинівський В.С.	Якість розглядається як сукупність властивостей і характеристик об’єкта, що спрямовані на задоволення потреб споживачів. Якість – стан продукту, який є результатом виробництва та обігу, що забезпечує впевненість у тому, що продукт не завдає шкоди споживачу за умови дотримання норм його використання.
Шийка О.	Якість є нечітким поняттям, яке важко сформулювати, а також впровадити у практику. Якість є спірним поняттям. Якість є відносним поняттям, яке реалізується у 5 аспектах, таких як 1) філософський (якість є синонімом природної досконалості); 2) політекономічний (якість визначається загальною корисністю товару); 3) маркетинговий підхід (якість визначається рівнем поведінки споживача); 4) виробничий підхід (якість – відповідність стандарту чи специфікації, відхилення від норм яких є відхиленням від норм якості); 5) підхід операційного менеджменту (якість як мірило досконалості прирівнюється до якості як мірила вартості).
Моргун І.А.	Якість характеризується відповідністю вимогам і придатністю до використання. Відповідність вимогам передбачає, що вимоги мають бути чітко визначені і не можуть бути незрозумілі й інтерпретовані некоректно. Придатність до використання передбачає вимоги й очікування кінцевих користувачів продукту, які очікують, що наданий продукт або сервіс є зручним для їхніх потреб.
Момот О.І.	Якість – ступінь, в якому сукупність властивих характеристик відповідає вимогам.
<i>Дефініції категорії «якість» в аудиті</i>	
Тусибаєва Г.	Якість – впевненість у тому, що аудиторська організація і її працівники проводять аудит і надають супутні аудиту послуги відповідно до вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів, стандартів аудиторської діяльності, а також у тому, що висновки та інші звіти, надані аудиторською організацією, відповідають умовам конкретних завдань.

Анісімова М.А.	Якість аудиту визначається його відповідністю вимогам аудиторських стандартів та інших нормативних актів. Їх виконання забезпечує впевненість користувачів у прийнятній якості аудиторських послуг і створює основу для довіри до висновку аудитора. Якість аудиту – також його відповідність прихованим потребам клієнтів.
Василюк М.М.	Якість – дотримання стандартів аудиту та норм професійної етики аудиторів.
Лубенченко О.Е.	Якість аудиторських послуг – системне дотримання реальної професійної незалежності, вимог чинного законодавства та стандартів аудиту, Кодексу професійної етики і професійної діяльності у сфері аудиту. Якість – максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів результатами виконаних аудитором робіт, послуг та супутніх робіт відповідно до інтересів власника, суспільства та конкретного замовника в межах чинного законодавства України, стандартів аудиту та Кодексу професійної етики аудиторів.
Даниленко О.	Якість – комплексна обробка аудитором власних досліджень, нових досягнень наукової думки з особливостями практичного досвіду конкретного підприємства, яке перевіряється, що забезпечує створення якісного продукту – викладеного у надзвичайно стислій і лаконічній формі обґрунтованого висновку у вигляді порад, оцінок, пояснень, висновків, рекомендацій у суворій відповідності до чинного законодавства.

Джерело: складено автором за [2; 3; 4; 8; 9; 10, с. 13;11; 12; 13; 15; 16]

відповідні навички і знання повторює всі ті процедури і передбачає наявність всіх тих компетенцій, якими мають володіти професійні бухгалтери. Водночас з огляду на переважаність законодавства (особливо у сфері підприємництва, обліку й оподаткування) та наявність значної диверсифікації видів підприємницької діяльності, що накладає відбиток і на особливості ведення бухгалтерського обліку, будь-якому бухгалтеру надто складно бути «майстром-універсалом», тобто бути обізнаним у тонкощах обліку у всіх без винятку сферах (як галузевих, так і тих, що стосуються конкретних об'єктів бухгалтерського обліку). Ці твердження застосовні й до аудиторів. Водночас наявні критерії оцінки якості аудиторських послуг, у тому числі в частині етичних вимог, носять узагальнений характер. А тому якість аудиту має визначатися не тільки формальними ознаками повноти виконання аудиторських процедур із належною професійною прискіпливістю, але й відповідністю досвіду і кваліфікації конкретних виконавців аудиторських робіт особливостям галузі, підприємства якої перевіряється, та особливостям обліку відповідних об'єктів, на які відповідно до плану перевірки він звертає свою професійну увагу. Адже саме якість підготовки аудитора та його залученість до відповідного проекту є справжнім ядром та запору-

кою успіху аудиторської перевірки. Інакше кажучи, майбутнє якісних аудиторських послуг в Україні – становлення когорти аудиторів, які матимуть спеціалізацію на конкретному вузькому наборі об'єктів обліку у відповідних галузях, з особливостями діяльності яких вони обізнані.

Однак сьогодні в Україні, на жаль, питанням якості саме в частині особистої професійної та моральної підготовки аудиторів увага приділяється лише декларативно. Про це свідчить і зміст нормативних документів, які приймаються Аудиторською палатою України як такі, що будуть сприяти розвитку аудиторської діяльності. Так, Концепцією діяльності Аудиторської палати України на 2016–2017 роки, затвердженою рішенням Аудиторської палати України від 26.05.2016 р. № 325/8 [7], встановлено такі пріоритети її діяльності, як:

- забезпечення безперервного функціонування системи регулювання аудиторської діяльності;
- укладання фундаменту нової системи регулювання аудиторської діяльності;
- забезпечення еволюційності переходу від національної системи регулювання до міжнародної;
- мінімізація ризиків можливої некомпетентності нових персоналій у системі регулювання, що відповідає вимогам європейського законодавства у сфері аудиту.

Із числа цих пріоритетів біхевіористичного компоненту якості аудиту стосується лише останній із них, але він торкається винятково регуляторного апарату самої Аудиторської палати. Іншими словами, в Україні сьогодні продовжує приділятися більша увага розвитку нормативних регламентів, а зусилля щодо забезпечення професійної компетентності аудиторів як стрижня якості їхніх послуг, у тому числі в галузевому розрізі, залишаються мінімальними.

Втім, у результативній частині Концепції все ж задекларовано певні кроки щодо підвищення професіоналізму аудиторів, які стосуються:

- зміни порядку сертифікації осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю;
- зміни порядку удосконалення професійних знань аудиторів;
- зміни порядку організації контролю якості аудиторських послуг та здійснення дисциплінарних проваджень.

У частині змін порядку сертифікації передбачається відокремлення Аудиторської палати від адміністрування кваліфікаційних іспитів та недопущення завищеної

складності завдань на них (що вже є дещо суперечливими положеннями, оскільки останнє передбачає контроль Палати за діяльністю укладачів запитань на іспити). Однак при цьому ніяким чином не вирішується питання професійної компетентності аудиторів у питаннях аудиту в окремих галузях національної економіки, що залишає статус процесу сертифікації лише загальнокваліфікаційним.

Щодо порядку удосконалення професійних знань аудиторів Аудиторською палатою передбачаються такі кроки, як:

- ліквідація умов функціонування монополій у будь-якому вигляді;
- створення ефективного конкурентного середовища для Центрів, що здійснюють підготовку аудиторів до контрольного тестування;
- створення конкурентного середовища на розроблення навчально-методичного забезпечення та комплектів тестів до програм постійного удосконалення професійних знань аудиторів;
- зменшення фінансового навантаження на аудиторів.

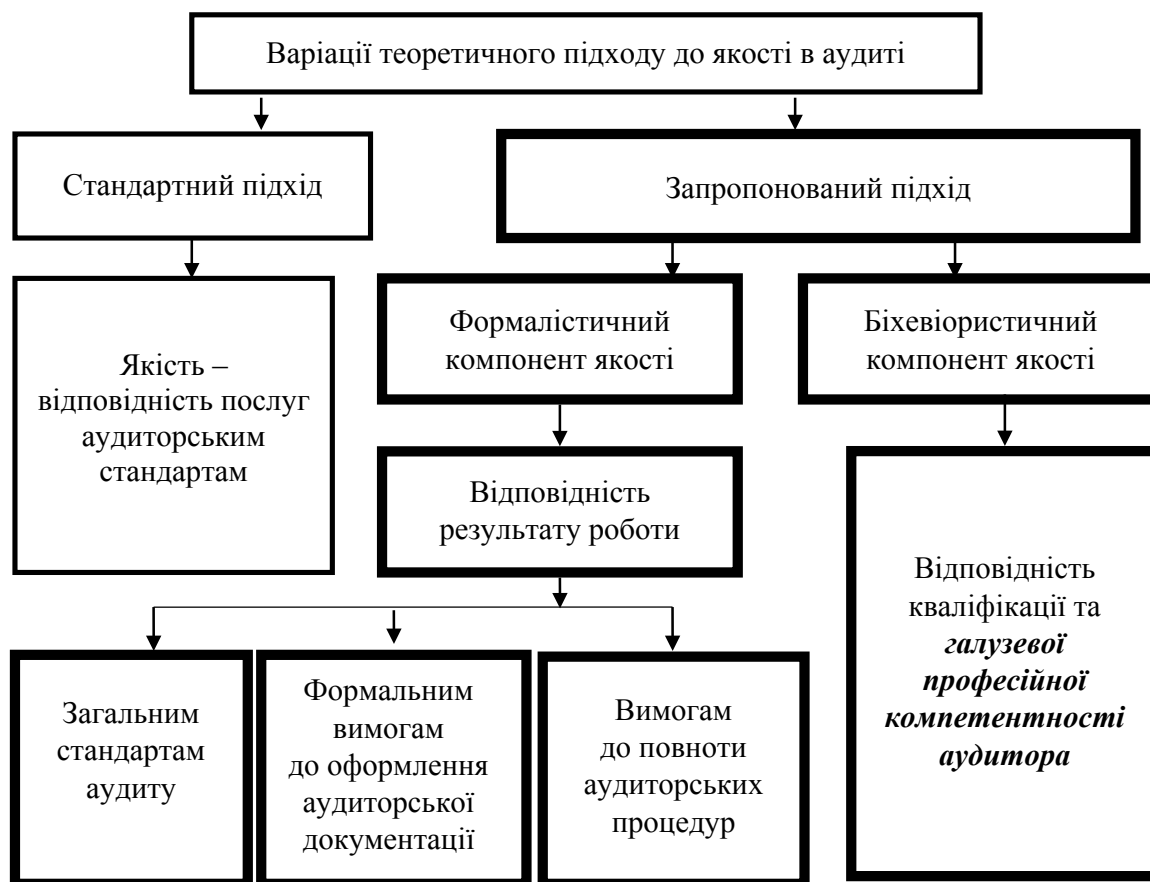


Рис. 1. Запропоноване теоретичне розмежування категорії якості в аудиті

Джерело: власна розробка автора

Однак, по-перше, ці кроки не мають конкретики, й існує великий сумнів, що вони будуть реалізовані не те що повністю, а хоча би частково. По-друге, вони носять радше адміністративний, ніж сутнісний характер, адже Аудиторською палатою не встановлено критеріїв, за рахунок яких будуть відбиратися найкращі центри професійного навчання та який набір знань і навичок мають отримати аудитори для того, щоби можна було заявляти про те, що ціль підвищення їхньої кваліфікації була досягнута. І знову наголошуємо на тому, що особливості аудиту в галузях цієї програми не враховують, що ставить під сумнів реальність тези про достатність зусиль аудиторської палати в частині забезпечення та контролю професійної компетентності аудиторів як неформальної основи довіри до інституту аудиту з боку суспільства.

Щодо порядку організації контролю якості аудиторських послуг та здійснення дисциплінарних проваджень зусилля Аудиторської палати в межах Концепції мають реалізуватися через:

- створення інститутів незалежного консультування та забезпечення умов для їхнього ефективного функціонування на конкурентно-рівних умовах;

- впровадження у процес дисциплінарних проваджень механізму «захисник – обвинувач».

Ці задекларовані зусилля щодо контролю якості також не репрезентують того аспекту якості аудиторських послуг та потреби її забезпечення саме в цьому ключі, який залежить від поведінки, мотивації та професіоналізму аудиторів.

Засобом подолання цих формалістичних тенденцій на теоретичному рівні є поглиблення категорії «якість» в аудиті шляхом детермінування її компонентів – формалістичного та біхевіористичного складників (рис. 1).

Звичайно, таке розмежування не буде миттєвою та універсальною панацеєю для забезпечення якості аудиту. Можливо, про-

йде не одне покоління, поки в головах аудиторів та суб'єктів, відповідальних за навчання аудиторській справі, зміниться відношення до вчення про те, що стрижнем якості аудиторських послуг є виконання суто зовнішньо-формальних кваліфікаційних вимог. Однак сучасну аудиторську спільноту, в тому числі в кореневій її ланці – освітній, варто орієнтувати на те, що стрижнем якості аудиторських послуг є насамперед неформальні інститути «в головах» аудиторів, які визначають їхню кваліфікацію, компетентність та відповідальність не лише на рівні держави, але й на рівні власної самоорганізації.

Висновки з цього дослідження. Поняття якості аудиторських послуг у теорії та практиці аудиту зводиться до відповідності результатів аудиторських перевірок встановленим аудиторським стандартам. Виходячи з державних регламентів та практики контролю якості діяльності аудиторів, можна констатувати, що він має винятково формалізовані ознаки, оскільки завершується перевіркою повноти оформлення аудиторської робочої документації. При цьому контролю якості підготовки аудиторів як біхевіористичної основи для якісного надання аудиторських послуг увага приділяється винятково в частині питань підтвердження кваліфікації сертифікованих аудиторів, причому без урахування галузевої специфіки їхньої роботи. Для створення теоретичного підґрунтя розвитку контролю якості аудиторських послуг у статті запропоновано розмежування категорії «якість в аудиті» на формалістичний та біхевіористичний складники. У рамках цього розмежування підтвердження формалістичного складника якості в аудиті відбувається за чинними регламентами контролю якості аудиторських послуг і стосується результативних задокументованих показників роботи аудиторів, а контроль біхевіористичного компонента якості здійснюватиметься в аспекті підтвердження кваліфікації та підвищення професійної компетентності аудиторів, у тому числі в галузевому розрізі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анисимова М.А., Крымов С.М. Аудиторские услуги: как оценить качество? / А. Анисимова, С.М. Крымов // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10(2). – С. 24–28.
2. Василюк М.М. Внутрішній контроль якості аудиторських послуг як елемент забезпечення місії аудиту в суспільстві. / М.М. Василюк. // Актуальні проблеми економіки регіону. – 2014. – Вип. 10, Т. 2. – С. 66–71.
3. Даниленко О. Організація системи контролю якості в аудиторських фірмах. / О. Даниленко // Аудитор України. – 2014. – № 7–8. – С. 39–50.
4. Єршова Н.Ю. Якість облікової інформації: методичний підхід до оцінювання. / Єршова Н.Ю // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8(158). – С. 368–374.

5. Зайцева Л.О. Якість продукції – необхідна передумова конкурентоспроможності підприємства. / Л.О. Зайцева. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 196–200.
6. Коваленко В.П. Концептуальна основа процесу забезпечення якості аудиторських послуг. / В.П. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету. – 2009. – № 1(4). – С. 100–102.
7. Концепція діяльності аудиторської палати України на 2016–2017 роки: Рішення Аудиторської палати України від 26.05.2016 р. № 325/8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.apu.com.ua/attachments/article/25/Концепція.doc.
8. Лубенченко О.Е. Практичні аспекти моніторингу системи контролю якості аудиту зовнішньоекономічної діяльності. / О.Е. Лубенченко // Статистика України. – 2016. – № 2. – С. 90–100.
9. Мартиновський В.С., Фрум О.Л., Ковгунова А.В. Теоретичні підходи до категорії якості в умовах ринку. / В.С. Мартиновський, О.Л. Фрум, А.В. Ковгунова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2(14). – С. 29–31.
10. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навч. посібник. / О.І. Момот // К: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
11. Моргун І.А. Метод експертної оцінки програмного забезпечення. / І.А. Моргун. // Інженерія програмного забезпечення. – 2011. – № 2(6). – С. 33–37.
12. Романюк І. «Якість життя» як соціально-економічна категорія та об'єкт статистичного дослідження. / І. Романюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 4(157). – С. 91–97.
13. Савченко О.Я. Якість початкової освіти: сутність і чинники впливу. / О.Я. Савченко // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. Серія: Педагогічні науки. – 2011. – Вип. 1.33. – С. 9–15.
14. Тусибаева Г., Алиев М. Контроль качества аудиторской работы. / Г. Тусибаева, М. Алиев // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 459–464.
15. Хлебнікова Т.М. Кваліметричний підхід до вивчення якості вищої освіти / Т.М. Хлебнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tme.umo.edu.ua/docs/5/11hleqhe.pdf>.
16. Шийка О. Категорія якості вищої освіти: теоретико-методологічний аспект. / О. Шийка // Молодь і ринок. – 2016. – № 1(132). – 138–142.

Організація обліку доходів бюджетних установ в умовах законодавчих змін

Гільорме Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Лень А.В.

студентка економічного факультету
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті досліджено теоретико-методологічні положення та практичні рекомендації щодо організації обліку доходів у бюджетній установі. Розкрито сутність категорії «доходи» бюджетної установи відповідно до нормативної бази та наукових праць. Висвітлено проблеми обліку доходів бюджетної установи в результаті законодавчих змін. Проведено порівняльну характеристику чинних в Україні нормативно-правових документів з обліку доходів бюджетних установ та нормативної бази за міжнародною практикою. Запропоновані шляхи удосконалення організації обліку доходів бюджетних установ.

Ключові слова: бюджетна установа, бюджетні асигнування, облік доходів.

Гильорме Т.В., Лень А.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье исследованы теоретико-методологические положения и практические рекомендации по организации учета доходов в бюджетном учреждении. Раскрыта сущность категории «доходы» бюджетного учреждения в соответствии с нормативной базой и научными работами. Освещены проблемы учета доходов бюджетного учреждения в результате законодательных изменений. Проведена сравнительная характеристика действующих в Украине нормативно-правовых документов по учету доходов бюджетных учреждений и нормативной базы в соответствии с международной практикой. Предложены пути совершенствования организации учета доходов бюджетных учреждений.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, бюджетные ассигнования, учет доходов.

Hilorme T.V., Len A.V. ORGANIZATION OF INCOME ACCOUNTING OF STATE-FUNDED INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS OF LEGISLATIVE CHANGES

The article explores theoretical and methodological provisions and practical recommendations about organization of accounting of earnings in the public institution. The essence of the category of "earnings" of a public institution is revealed in accordance with the regulatory framework and scientific works. The problems of accounting of earnings of a budget organization as a result of legislative changes are covered. The comparative analysis of the regulatory and legal documents of accounting of earnings of budgetary institutions acting in Ukraine and regulatory framework for international practice was conducted. The ways to improve the organization of accounting of earnings of public institutions are suggested.

Keywords: public institution, budgetary allocations, accounting of earnings.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах інформаційного суспільства поняття доходу набуло великого значення та широкого дискурсу у працях науковців та дослідників, але економічний зміст та класифікація для цілей бухгалтерського обліку повинні відповідати потребам всіх користувачів інформації. Існують досить суттєві відмінності між бухгалтерським обліком доходів бюджетних установ та обліком результатів діяльності підприємств недержавного сектору. Усі питання, що пов'язані з особливостями обліку доходів бюджетних установ та відображенням результатів виконання

кошторисів, раціонального та ефективного використання коштів, є актуальними в умовах законодавчих змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні дослідженням проблем систематизації інформації з обліку, контролю та аналізу діяльності установ державного сектору та розроблення рекомендацій з метою удосконалення системи бюджетного обліку присвячено багато наукових праць. Так, представниками континентальної та американських наукових шкіл (Ш. Бланкарт, Р. Масгрейв, У. Уотс, Ч. Тіб, Х. Циммерман) розглянуто методичні питання організації обліку доходів бюджетних

установ, зокрема класифікаційні ознаки, документальне забезпечення тощо. Серед вітчизняних науковців, які займаються проблемами організації обліку бюджетних установ, можна виділити таких як П.Й. Атамас, Р.Т. Джога, Ф.Ф. Бутинець, О.О. Левицька, І.І. Легкоступ, В.І. Лемішовський, С.В. Свірко та багато інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо організації обліку доходів у бюджетній установі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформи в бухгалтерському обліку бюджетних установ, що стосуються обліку доходів, почалися зі спроби сформулювати нові підходи до їх визнання, оцінки та класифікації. Однак зазначеного удосконалення методології бухгалтерського обліку доходів установ державного сектору було недостатньо, тому виникла потреба подальших змін, кінцевою метою яких було розроблення єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку та звітності.

Бюджетні установи мають змогу займатися різноманітними видами діяльності, як і інші установи недержавного сектору. Але існує основна відмінність між ними: бюджетні установи засновуються не для отримання прибутку в результаті своєї діяльності, а для досягнення показників, що зазначаються в планах чи кошторисах на бюджетний період, та для виконання завдань і функцій, що відображаються у статуті.

Значення категорії «дохід» щодо бюджетної установи має суттєві відмінності від її застосування щодо підприємств недержавного сектору. Це легко можна пояснити існуванням значних розбіжностей в умовах їхнього функціонування. Визначення доходу присутнє у праці О.О. Левицької у значенні асигнувань, отриманих із державного й місцевих бюджетів та генерованих бюджетною організацією [1].

Водночас В.І. Лемішовським була висунута думка щодо діяльності бюджетних установ, яка може проводитися у результаті фінансування, що надходить із відповідно державного та/або місцевого бюджету у вигляді безповоротних надходжень [2].

С.В. Свірко розглядає доходи бюджетної установи у вигляді надходжень грошових коштів, що отримуються установою за рахунок державних коштів, з метою виконання кошторису доходів та видатків [3].

Залежно від джерел утворення доходи можна поділити на два види, такі як доходи за обмінними операціями та доходи за необмінними операціями.

Оскільки бюджетна установа не має власних оборотних коштів, то всі свої видатки вона покриває за рахунок бюджетних асигнувань та власних надходжень. Із прийняттям у 2017 році нових положень набрала сили нова класифікація доходів бюджетних установ, а також відбулася велика кількість змін, що пов'язані з обліком доходів установ державного сектору. Зараз усі питання, що виникають у процесі їх обліку, регламентуються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» [4].

Таким чином, за класифікацією із цього П(С)БО доходи в бухгалтерському обліку поділяються на доходи від обмінних та необмінних операцій. Під необмінними операціями розуміються операції, які не передбачають передачу активів, послуг в обмін на отриманий дохід або активи, проте існує можливість виконання певних умов. Господарські операції з продажу або купівлі активів в обмін на грошові кошти, послуги, інші активи чи погашення зобов'язань називаються обмінними операціями.

Відповідно до класифікації доходів, наведеної в П(С)БО у державному секторі 124 [4], до складу обмінних операцій входять бюджетні асигнування, доходи від надання послуг чи виконання робіт, доходи від продажу (доходи від операцій з капіталом, доходи від продажу нерухомого майна), доходи від відсотків, роялті, дивідендів та інші.

Доходи від необмінних операцій містять податкові надходження, неподаткові надходження (збори та платежі), трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів, надходження до державних цільових фондів, зобов'язання, що не потребують погашення.

Таким чином, особливої різниці у трактуванні категорії «дохід» у працях розглянутих вчених не існує, оскільки кожний із них ототожнював її із надходженням фінансування з бюджету.

Однак розбіжності щодо трактування доходу бюджетних установ можливо диференціювати відповідно до міжнародної практики. Так, у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 9 «Дохід від обмінних

операцій» [5] наводиться таке визначення доходу: «валові надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників». Проте варто звернути увагу на те, що суми, які збираються представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не належать до економічних вигід чи потенціалу корисності, що залучаються до суб'єктів господарювання, оскільки це не приводить до приросту активів або зменшення зобов'язань, тобто такі надходження мають вилучатися зі складу доходів.

Головними нормативно-правовими актами, що регулюють організацію обліку у бюджетній установі, є Бюджетний кодекс України та Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Проте не менш важливе значення в діяльності установ державного сектору має використання плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції з його застосування, форм реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, типових кореспонденцій рахунків та іншого.

Отже, визначення, що наводяться, не формулюють єдиної думки щодо трактування поняття доходу в бюджетних установах. А в контексті нещодавніх законодавчих змін, що мали наблизити український бухгалтерський облік до міжнародних стандартів, це питання потребує нагального вирішення, оскільки досить проблематично організувати облік доходів, спираючись на міжнародні стандарти, при цьому визначення цього об'єкта не є уніфікованим.

Фінансування установи має здійснюватися з дотриманням певних принципів. Першочерговим є цільове використання бюджетних асигнувань, що означає витрачання коштів винятково за їхнім призначенням, яке зазначене у кошторисі бюджетної установи. Необхідно також зазначити, що фінансування здійснюється тільки в межах відповідного асигнування, затвердженого в кошторисі. Важливим принципом у діяльності установи бюджетного сектору є безповоротність бюджетних асигнувань – кошти з державного чи місцевого бюджетів надходять для покриття видатків установи, необхідних для її утримання, і поверненню не підлягають. Також існує принцип безоплатності, тобто установа не має сплачувати будь-які відсотки за користування бюджетними коштами, що надійшли в межах затвердженого кошторису.

Не менш важливим є загальноекономічний принцип досягнення максимального ефекту за мінімальних витрат.

Державна казначейська служба України на підставі спеціального розпорядження зараховує кошти на рахунки бюджетної установи, яка має протягом наступного робочого дня передати до цієї служби розподіл асигнування за кодами економічної класифікації видатків (КЕКВ) та за спрямуванням цих коштів до розпорядників другого рівня чи одержувачів бюджетних коштів у разі їх наявності. Бухгалтерський облік доходів передбачає відкриття певних рахунків у Плані рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Веденням бухгалтерського обліку, здійсненням управління виконанням кошторису доходів та видатків, а також складанням звітності бюджетної установи займається бухгалтерія як самостійний структурний підрозділ. При цьому відповідно до законодавства виділяють такі організаційні форми обліку в установах державного сектору, як бухгалтерію при окремих установах та централізовану бухгалтерію. Самостійна бухгалтерія, як правило, застосовується у великих установах, наприклад у вищих навчальних закладах, лікарнях чи науково-дослідних інститутах, тоді як централізована бухгалтерія є найпоширенішою формою організації обліку, її застосовують міністерства, відомства та їхні управління за відомчою або міжвідомчою ознаками.

Реформування бухгалтерського обліку установ державного сектору бере свій початок із прийняття Кабінетом міністрів України Постанови «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» [6]. Необхідність прийняття цієї Постанови зумовлена нечітким законодавчим визначенням методів ведення бухгалтерського обліку щодо установ державного сектору; веденням обліку виконання державного й місцевого бюджетів із використанням касового методу, а деколи і методом нарахування; консолідацією звітності про виконання бюджетів одночасно головними розпорядниками коштів та органами ДКСУ, що приводило до подвійних витрат часу і ресурсів, та іншим. Внаслідок цього було прийнято рішення про розроблення системи обліку, яка б відповідала міжнародним стандартам, а також давала би змогу уніфікувати організаційне та інформаційне забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі.

З 1 січня 2017 року набрали чинності нові Положення (стандарти) бухгалтер-

ського обліку в державному секторі. Сьогодні питання, що стосуються обліку доходів бюджетних установ, регулюються НП(С) БОДС 124 «Доходи» [4]. Цей стандарт містить інформацію щодо методологічних засад формування в бухгалтерському обліку даних щодо доходів від обмінних та необмінних операцій установ державного сектору, щодо класифікації доходів та їх визнання й оцінки.

Однак, незважаючи на те, що національний стандарт обліку доходів бюджетних установ розроблявся на базі відповідних міжнародних стандартів, таких як МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» [5] та МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)» [7], певні відмінності між ними існують. Перша відмінність полягає у тому, що за міжнародною практикою облік доходів бюджетної установи ведеться із застосуванням двох стандартів, тоді як національний стандарт поєднує у собі відомості з обліку доходів за обмінними та необмінними операціями.

Введення у дію НП(С)БОДС 124 «Доходи» [4] привело до застосування нової термінології («доходи від обмінних операцій», «доходи від необмінних операцій»), розширення складу доходів державного сектору, визначення умов визнання кожного з цих видів доходів, розкриття оцінки доходів державного сектору; до цього всі ці питання не знаходили відображення у жодному законодавчому акті для установ державного сектору.

Незважаючи на те, що бюджетні установи являють собою неприбуткові організації,

вони все одно є суб'єктами господарювання, а тому мають проводити свою діяльність у межах загального правового поля. Однак установам бюджетного сектору нерідко доводиться зіштовхуватися із проблемами, викликаними недостатньо структурованим правовим полем, що не враховує всіх особливостей діяльності таких установ. Бюджетні установи є невід'ємним учасником бюджетного процесу країни, що пов'язано зі складанням, розглядом, затвердженням, виконанням та контролем за виконанням бюджетів різних рівнів. Такі установи у процесі своєї діяльності здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів країни, а також виступають одночасно у ролі як отримувачів, так і постачальників ресурсів.

Зарубіжна практика обліку в бюджетних установах передбачає чотирирівневу систему регулювання бухгалтерського обліку та звітності, що цілком може використовуватися й у нашій країні. Схема цієї системи, пристосована до сучасних реалій України, наведена на рис. 1.

Бюджетні установи у процесі своєї діяльності керуються досить різноманітною законодавчою базою, починаючи від загальногосподарських нормативних документів, затвердженням яких займаються Верховна рада України, Кабінет міністрів України, інші міністерства та відомства, і закінчуючи вузькоспеціалізованими, що притаманні лише для бюджетних установ і затверджуються ДКСУ.

Тому існує певна специфіка під часу опису нормативно-правової бази, що здійснює регулювання обліку будь-якої установи держав-

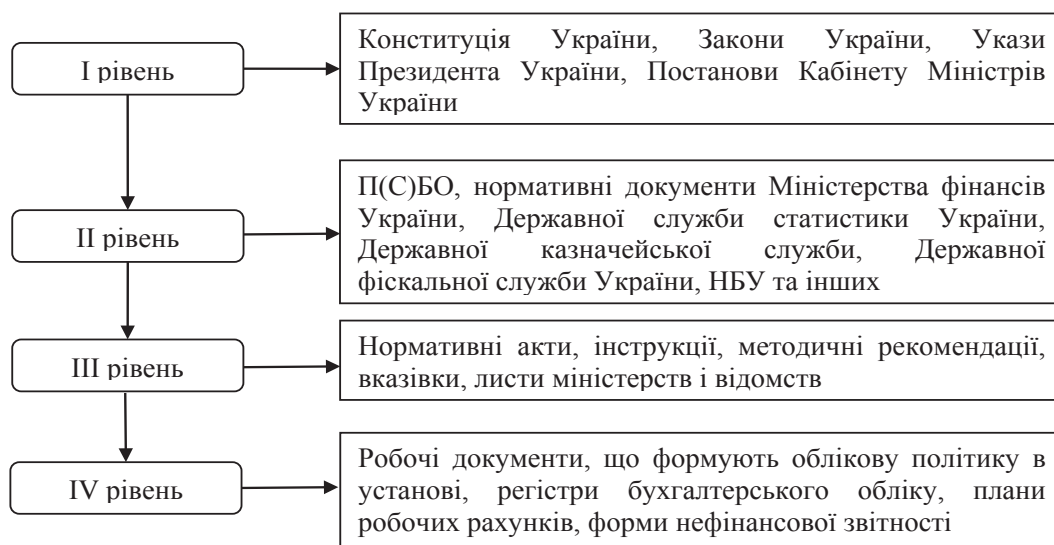


Рис. 1. Схема ієрархічних рівнів нормативного забезпечення обліку бюджетних установ

Джерело: складено авторами на основі [8]

ного сектору. Таким чином, основним органом, що здійснює розроблення нормативного забезпечення для бюджетних установ, є ДКСУ, до основних функцій якої належить встановлення єдиних вимог щодо порядку ведення бюджетного бухгалтерського обліку, а також розроблення відповідних нормативних актів.

У статті 95 Конституції України визначено загальні основи формування бюджетної системи, відповідно до яких процес розподілу суспільного багатства між населенням та регіонами має здійснюватися шляхом застосування таких принципів, як справедливість та неупередженість [9].

Бюджетні установи, як і інші підприємства, у процесі своєї діяльності використовують основні принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що зазначені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10].

Законом про Державний бюджет України визначається розмір доходів, що може бути отриманий бюджетними установами, у вигляді бюджетних асигнувань для покриття видатків, що передбачені кошторисом. Процес складання бюджету здійснюється із застосуванням принципу збалансованості.

Як уже зазначалося, застосування міжнародної практики до вітчизняних реалій не обійшлося без виникнення певних розбіжностей, порівняльну характеристику яких наведено в таблиці 1.

Відмінності між НП(С)БОДС 124 «Доходи» [4] та МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)» [7], що стосуються сфери застосування та методу визначення доходів від необмінних операцій, є такими самими, як і між НП(С)БОДС 124 та МСБОДС 9. До цього можна додати, що існують розбіжності щодо складу доходів від необмінних операцій, що зазначаються у цих документах.

Таким чином, для подолання розбіжностей вважаємо необхідним розробити НП(С)БО в державному секторі окремо для доходів за обмінними та необмінними операціями. Це сприятиме гармонізації бухгалтерського обліку доходів із міжнародною практикою.

Також сьогодні відсутні первинні документи з обліку доходів, що унеможлиблює ведення ефективної роботи бухгалтерської служби бюджетної установи. Меморіальні ордери та картки аналітичного обліку були розроблені на основі застарілої законодавчої бази та Плану рахунків бухгалтерського обліку в дер-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика МСБОДС 9 та НП(С)БОДС 124

№ з/п	Ознака	МСБОДС 9 «Дохід від обмінних операцій» [5]	НП(С)БОДС 124 «Доходи» [4]
1.	Сфера застосування	Цей стандарт застосовують організації, що займаються складанням та поданням фінансової звітності за методом нарахування.	Цей стандарт має застосовуватися суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі.
		Норми цього стандарту розповсюджуються на доходи, що виникли в результаті обмінних операцій.	Норми цього стандарту розповсюджуються на доходи, що виникли в результаті обмінних та необмінних операцій.
2.	Склад доходів від обмінних операцій	До складу доходів від обмінних операцій входять доходи від надання послуг, продажу товарів, використання іншими сторонами активів установи, що приносять відсотки, роялті та дивіденди.	До складу доходів від обмінних операцій входить бюджетне асигнування; доходи від надання послуг, продажу нерухомого майна; доходи від відсотків, роялті та дивідендів; інші доходи від обмінних операцій.
3.	Метод визначення доходів від обмінних операцій	Для обліку доходів від обмінних операцій використовується метод нарахування.	У бухгалтерському обліку доходи від обмінних операцій можуть відображатися в момент їх здійснення (метод нарахування), а операції, що пов'язані з фінансуванням бюджетної установи – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу (касовий метод).

Джерело: складено автором на основі джерел [4–5]

жавному секторі. Оскільки починаючи з 2017 року набули чинності нові положення, а отже, і план рахунків, то ці документи потребують неодмінного перегляду.

Раніше існувала Інструкція, яка чітко давала змогу віднести відповідний рахунок до складу конкретного меморіального ордеру. Зараз така можливість є відсутньою, адже були прийняті нові рахунки, а меморіальні ордери залишилися незмінними. Ведення в них обліку є неможливим, оскільки це буде суперечити основному принципу бухгалтерського обліку – забезпечення достовірності відображення інформації.

На основі меморіальних ордерів формувалися картки фактичних касових видатків, які відображали рух коштів за кодами економічної класифікації видатків. Усі особливості

складання наведених первинних документів описувалися у Наказі № 100 Державної казначейської служби України «Про затвердження форм карток і книг аналітичного обліку бюджетних установ та порядку їх складання» [11]. Треба зауважити, що сучасна бухгалтерська система все ж таки дає змогу сформувати картки касових видатків, оскільки вони можуть складатися на основі інших первинних документів. Однак така ситуація унеможлиблює зіставлення доходів із видатками бюджетної установи, що раніше здійснювалося шляхом зіставлення меморіального ордеру та картки фактичних видатків. Тому вважаємо за доцільне зробити відповідні зміни до Наказу № 100 з урахуванням нового плану рахунків та розробити нові форми цих документів.

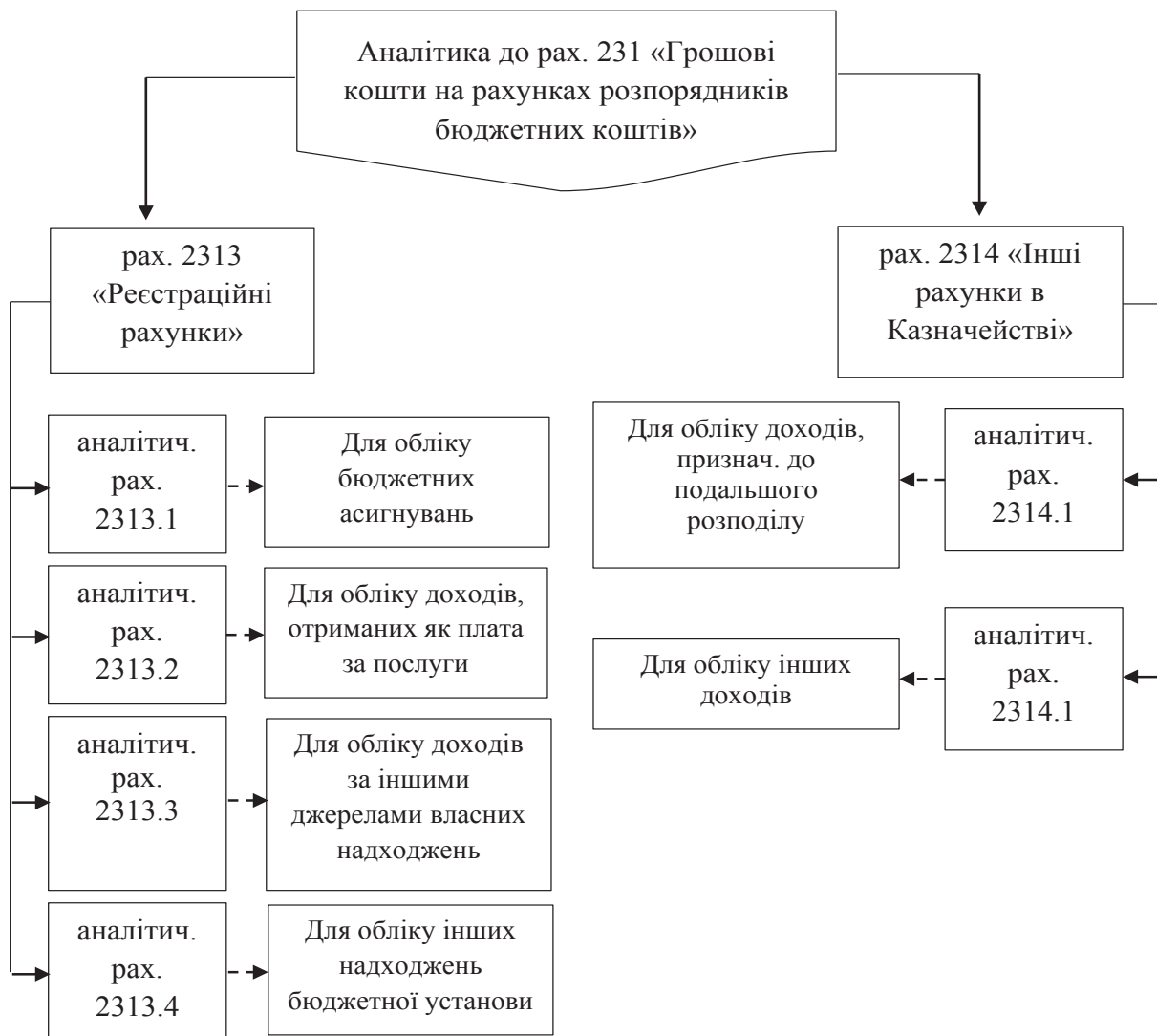


Рис. 2. Запропоновані аналітичні рахунки для обліку різних видів доходів бюджетних установ

Джерело: авторська розробка

Варто зазначити, що наразі весь облік за рахунками, як відкриті у Державній казначейській службі України, ведеться на рахунок 2313 «Реєстраційні рахунки». До запровадження реформи була можливість порівнювати рух касових видатків у Головній книзі, оскільки обороти за нею збігалися з оборотами за касовими видатками. Наразі така можливість є відсутньою, тому що рахунок 2313 містить і бюджетні асигнування, і власні надходження, і надходження в частині благодійної допомоги та інші види доходу. Тому пропонуємо ввести аналітику, що наведена на рисунку 2.

Запропоновані аналітичні рахунки (рис. 2) дадуть змогу розмежовувати різні доходи за джерелами їх надходження та спростять процес виокремлення необхідної інформації для внутрішніх потреб. До проведення реформи для кожного з наведених видів доходу було відкрито окремий рахунок, що спрощувало процес відображення господарської операції на рахунках та давало можливість згрупувати доходи за джерелом їх надходження. На сучасному етапі такі процедури неможливо провести без введення відповідної аналітики.

Таким чином, основна проблема реформування бухгалтерського обліку бюджетної установи – це впровадження системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів без наявності відповідних програм переходу на єдині методологічні засади та стандартизованого організаційного й інформаційного забезпечення облікового процесу.

Висновки з цього дослідження. У результаті здійснених законодавчих змін бухгалтерський облік бюджетних установ наблизився до загальноприйнятих принципів міжнародної практики. Однак сьогодні залишаються невирішеними окремі питання, що виникли внаслідок застосування нових положень. Це стосується й обліку доходів як однієї з найскладніших та найвідповідальніших категорій в обліковому процесі бюджетної установи. Вирішення цих проблем буде сприяти гармонізації нормативної бази бухгалтерського обліку як у розрізі окремих установ державного сектору, так і в розрізі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі. Процес реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ знаходиться лише на початковій стадії. На нашу думку, в разі переходу на ведення обліку за міжнародними стандартами варто також і запозичувати відповідну термінологію, щоб уникнути неточностей та складнощів, пов'язаних з обліком доходів.

Не менш важливим є питання відображення операцій у первинних документах. Тому необхідно якомога швидше розробити форми меморіальних ордерів та карток аналітичного обліку для підвищення ефективності організації бухгалтерського обліку. Ми вважаємо, що необхідно почати застосовувати єдину методологію обліку доходів, адже це дасть змогу проводити аналіз діяльності різних установ державного сектору та визначати проблемні питання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Левицька О.О. Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика обліку / С.О. Левицька // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 361–369.
2. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування: навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка»; ред. В.І. Лемішовський. – 3-е вид., доп. і перероб. – Львів: Інтеллект-Захід, 2008. – 1120 с.
3. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Методологія та організація: монографія / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи», затвердженого наказом від 24.12.2010 р. № 1629 (із змінами та доповненнями, внесеними від 24.01.2017 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі № 9 «Дохід від операцій обміну», затверджений Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у 2001 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipsasb.org/>.
6. Постанова КМУ «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку у в державному секторі на 2007–2015 роки» № 34 від 16.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі № 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)», затверджений Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у 2001 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipsasb.org/>.
8. Про затвердження Порядку взаємодії Міністерства фінансів України як головного розпорядника коштів державного бюджету та відповідальних виконавців бюджетних програм на всіх стадіях бюджетного про-

цесу: Наказ Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 939 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1809-12>.

9. Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254.

10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV. Редакція від 03.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

11. Наказ № 100 Державної казначейської служби України «Про затвердження форм карток і книг аналітичного обліку бюджетних установ та порядку їх складання» від 06.10.2000 р. (з редакцією від 21.06.2005 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0747-00>.

Взаємозв'язок предмета та об'єктів обліку та аудиту

Дорош Н.І.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Мартинюк М.А.

студентка
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті проведено критичний аналіз дефініцій, наведених у наукових джерелах, українському та міжнародному законодавстві, розглянуто проблему трансформації об'єктів бухгалтерського обліку у сучасних умовах, виявлено причини розбіжностей у трактуванні об'єктів обліку у вітчизняних та закордонних джерелах, розглянуто взаємозв'язок предмета та об'єктів обліку та аудиту.

Ключові слова: бухгалтерський облік, аудит, предмет, об'єкт, наукове дослідження, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, міжнародні стандарти аудиту.

Dorosh N.I., Martyniuk M.A. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРЕДМЕТА И ОБЪЕКТОВ УЧЕТА И АУДИТА

В статье проведен критический анализ дефиниций, приведенных в научных источниках, украинском и международном законодательстве, рассмотрена проблема трансформации объектов бухгалтерского учета в современных условиях, выявлены причины разногласий в трактовке объектов учета в отечественных и зарубежных источниках, рассмотрена взаимосвязь предмета и объектов учета и аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аудит, предмет, объект, научное исследование, международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, международные стандарты аудита.

Dorosh N.I., Martyniuk M.A. INTERDEPENDENCE OF SUBJECT AND OBJECTS OF ACCOUNTING AND AUDIT

In the article is conducted critical analysis definition, provided in scientific source and legislation, Ukrainian and international law, reviewed the problem of transforming objects accounting under current conditions, revealed the reasons for differences in accounting treatment facilities in domestic and foreign sources, and reviewed the relationships of subject and object of accounting and auditing.

Keywords: accounting, auditing, object, scientific research, International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards, International Standards on Auditing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з найважливіших критеріїв визначення окремої галузі науки є визначення її предмета, об'єкта та методології.

Бухгалтерський облік, як і будь-яка інша економічна наука, має свій предмет, об'єкти, суб'єкти і методологію. Наукове дослідження бухгалтерського обліку як науки включає цілеспрямоване вивчення об'єктів з використанням наукових методів. Трансформація об'єктів дослідження чи виникнення нових методів дослідження в бухгалтерському обліку може привести до певних змін тих наук, з якими бухгалтерський облік безпосередньо пов'язаний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретико-методологічних аспектів бухгалтерського обліку розглядаються відомими вченими-економістами, такими як, зокрема, Л.Г. Ловінська, В.Д. Базилевич, А.В. Шегда, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, В.Г. Швець, Н.І. Дорош, С.Ф. Легенчук, С.Ф. Голов, С.В. Свірко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняних та міжнародних джерелах існують розбіжності у трактуванні окремих об'єктів бухгалтерського обліку, у статті досліджено основні причини наявних відмінностей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз понять предмета та об'єктів бухгалтерського обліку та аудиту, дослідження їх розвитку та трансформації, пошук взаємозв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом пізнання прийнято називати те, на що спрямована пізнавальна діяльність дослідника. Об'єктом наукового дослідження є навколишній матеріальний світ та форми його відображення у свідомості людей, які існують незалежно від нашої свідомості, відбираються відповідно до мети дослідження. Досліджувати можна не тільки емпіричний об'єкт (наприклад, якість продукції, собівартість виробів), але

й теоретичний (наприклад, дія закону вартості).

Йдеться не просто про об'єктивну дійсність чи даність, а про те, що об'єктом пізнання будь-яке явище стає лише в тому випадку, коли воно включене в процес пізнання. Поняття об'єкта пізнання не є константним. Воно постійно збагачується завдяки розвитку наукових знань.

У теорії пізнання об'єкт розглядається як те, на що спрямована пізнавальна діяльність суб'єкта дослідження (пізнання), як те, що досліджується. Об'єкт слід розглядати як частину наявного світу, а предмет – як суб'єктивно встановлені властивості об'єкта, що піддаються пізнанню. Предмет – це властивість, притаманна об'єкту, те, що в цьому об'єкті має наукове пояснення. Предмет пізнання – це досліджувані з певною метою властивості об'єкта. Об'єкт та предмет дослідження як категорії процесу наукового пізнання співвідносяться між собою як загальне та часткове.

Предмет – виражена в сукупності абстрактних понять частина реальності, яку вчений робить об'єктом свого дослідження, модель об'єкта, що вивчається, створена науковим мисленням [5, с. 373].

Дослідження предмета як суттєвих властивостей об'єкта дає можливість встановити закономірності його функціонування. Правильне визначення предмета аудиту сприяє вирішенню питань застосування аудиту в управлінні діяльністю суб'єкта господарювання. Сам зміст предмета аудиту повинен розкривати також його значення та роль у системі регулювання економікою країни [5, с. 373].

Предметом бухгалтерського обліку в широкому розумінні є все те, що пов'язано з отриманням необхідної інформації про суб'єкт господарювання, його господарську діяльність та ресурси. У вузькому розумінні предметом обліку є сукупність процедур, пов'язаних з виявленням, вимірюванням, реєстрацією, накопиченням, узагальненням, зберіганням та передачею інформації про господарську діяльність користувачам для прийняття рішень [18, с. 34]. Таке визначення предмета відповідає сутності бухгалтерського обліку, задеклароване і законодавчо закріплене, а також відображає технологічний процес інформаційного забезпечення, метою якого є надання користувачам правдивої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства.

У вітчизняній економічній літературі трактування предмета бухгалтерського обліку

різне. Таке розмаїття викликано тим, що господарську діяльність підприємства, його ресурси, факти, дії і події, що відбуваються в його межах, вивчають і досліджують представники різних наук, зокрема економісти, юристи, управлінці, статистики, фінансисти, але кожен розглядає бухгалтерський облік у розрізі окремого виду діяльності.

В умовах трансформації економіки не тільки виникають різні підходи до трактування предмета обліку, але й змінюються думки щодо визначення його об'єктів. Сучасні вітчизняні та іноземні науковці виділяють різні категорії об'єктів, а також пропонують включити нові, враховуючи розвиток економіки різних країн та світового господарства.

Зокрема, серед об'єктів обліку можна виділити господарські засоби, джерела утворення господарських засобів та господарські процеси. Таку класифікацію об'єктів можна назвати класичною для теорії бухгалтерського обліку в Україні, адже вона існує вже досить великий проміжок часу та була розроблена радянськими вченими. Таку класифікацію можна зустріти у наукових працях багатьох вчених-українців, наприклад, в роботах В.Ф. Максимової, І.Б. Садовської, В.В. Сопко, В.Г. Швеця. Під об'єктами бухгалтерського обліку у класичному підході розуміються конкретні одиниці господарських засобів і джерел їх формування у вартісному вираженні, а також їх динаміка і стан, зумовлені господарськими процесами. Серед господарських процесів вирізняють постачання, виробництво та реалізацію продукції, робіт та послуг.

Так, В.В. Сопко облік визначає як процес, який складається з операцій спостереження, сприйняття, вимірювання та фіксації (реєстрації) фактів, процесів, подій природи або суспільного життя [16, с. 5]. Самостійними об'єктами господарювання, тобто обліку, є засоби господарювання, джерела їх утворення та господарські процеси [16, с. 21].

Облік як інформаційна система має постійно забезпечувати зростаючі потреби суспільства, розвиток обліку здійснюється у відповідь на економічні запити суспільства. Суспільство є дуже складним та різноманітним, тому до обліку весь час висуваються нові вимоги. Наприклад, інфляція привела до виникнення таких методів та процедур обліку, які дають можливість виявити навіть за умов інфляції дійсний стан справ, виключивши зі звітів інфляційні складові [2, с. 21].

Розширення та ускладнення сфери підприємництва, сучасні процеси глобалізації

та концентрації капіталу, поява нових форм організації бізнесу, таких як, наприклад, корпорація, приводять до розвитку функціональних можливостей обліку, покликаних сприяти відображенню в обліку нових об'єктів обліку, підвищенню ефективності інформаційного забезпечення управління та контролю.

У зв'язку з цим в сучасних умовах відбуваються певні зміни у трактуванні об'єктів обліку. До їх складу включено активи, пасиви, доходи, витрати і фінансовий результат. Визначення таких категорій об'єктів наведено в НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [13].

Система обліку має справу з: а) придбанням ресурсів та випуском підприємством готової продукції; б) ресурсами, які контролюються підприємством, тобто активами підприємства; в) пов'язаними з цими ресурсами вимогами (зобов'язаннями підприємства) [2, с. 20]. Термін «об'єкт обліку» має чітке визначення, відоме як «концепція окремого об'єкта». Умовність окремого об'єкта вимагає, щоб для досягнення цілей обліку визначений об'єкт був чітко відокремлений від усіх близьких та/чи пов'язаних з ним об'єктів чи осіб. За цією умовністю об'єкт обліку розглядається як відокремлений та незалежний від його власників. Ми вважаємо, що ресурси (активи), які використовує підприємство (об'єкт обліку), належать цьому об'єкту, а щодо цих активів він має зобов'язання (пасиви підприємства) перед особами поза організацією (об'єкт обліку). З погляду обліку активи, пасиви та діяльність об'єкта обліку розглядаються окремо від його власників та інших суб'єктів господарської діяльності [2, с. 23].

Варто зауважити, що деякі вітчизняні науковці наводять іншу класифікацію об'єктів бухгалтерського обліку. Зокрема, С.Д. Легенчук у своїй праці [9] розглядає об'єкти обліку у динаміці, показує їх трансформацію залежно від економічної ситуації у світі та потреб користувачів бухгалтерської звітності. Комплексне вивчення та удосконалення концептуальної структури бухгалтерського теоретичного знання було здійснено завдяки використанню парадигмального підходу. Парадигма (від гр. «приклад, модель, зразок») – це сукупність фундаментальних наукових установок, уявлень і термінів, яка приймається і розділяється науковим співтовариством, а також об'єднує більшість його членів.

Україна у зв'язку зі світовими глобалізаційними процесами здійснює активну політику

щодо адаптації вітчизняного законодавства до загальноприйнятих норм у міжнародній практиці. Це стосується багатьох сфер, зокрема сфери державних фінансів. Модернізація державних фінансів, бухгалтерського обліку в державному секторі мають на меті забезпечення якості та прозорості інформації, що характеризує майновий стан і рух бюджетних коштів, а також її відповідність міжнародним стандартам. Прийняті відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. [14] національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НПСБО) регламентують облік у розрізі різних об'єктів і відповідають переважно міжнародним стандартам. У своїй статті О.О. Дорошенко [6, с. 210] зазначає, що така трансформація має досить масштабний характер і охоплює перегляд укрупнених об'єктів обліку, виникнення нових об'єктів обліку в державному секторі, зміну змістового наповнення традиційних об'єктів.

Л.Г. Ловінська у своїй праці [10, с. 48] зазначає, що до загальних об'єктів фінансового обліку міжнародна теорія та практика відносить активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати.

Така трансформація у визначенні об'єктів здебільшого полягає у тому, що у чинних МСФЗ, МСБО та Концептуальній основі поняття пасивів «розділяється» на власний капітал та зобов'язання, а прибуток трактується з точки зору визначення доходів і витрат. Також у ст. 9 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» зазначено, що фінансова звітність надає таку інформацію про суб'єкт господарювання: а) активи; б) зобов'язання; в) власний капітал; г) дохід та витрати, зокрема прибутки та збитки; г) внески та виплати власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників; д) грошові потоки.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [11]:

1) актив – це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід до суб'єкта господарювання;

2) зобов'язання – теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає внаслідок минулих подій, а погашення якої, згідно з очікуванням, спричинить вибуття із суб'єкта господарювання ресурсів, котрі втілюють у собі майбутні економічні вигоди;

3) власний капітал – це залишкова частка в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань;

4) прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку.

У Концептуальній основі фінансової звітності [7] зазначено, що прибуток часто використовується як показник результатів діяльності або як основа для інших показників, таких як прибутковість інвестицій, прибуток на акцію. Елементами, які безпосередньо пов'язані з виміром прибутку, є дохід та витрати. Визнання та вимірювання доходу, витрат, а отже, і прибутку, частково залежить від концепцій капіталу та збереження капіталу, які суб'єкт господарювання використовує під час складання своїх фінансових звітів.

Одні й ті самі об'єкти можуть бути предметом декількох наук. Відмінність полягає в тому, що в конкретному випадку ці об'єкти розглядаються з власних специфічних сторін, що є притаманними саме цій науці. Для прикладу наведемо зв'язок предмета та об'єктів бухгалтерського обліку та аудиту.

На методологічному рівні необхідно визначити співвідношення понять «предмет» та «об'єкт» аудиту. На нашу думку, предмет потрібно розглядати, виходячи з таких основних підходів: у предметі аудиту в концентрованому вигляді має бути закладена концептуальна мета дослідження; вибір об'єктів аудиту залежить від мети та завдань дослідження, а отже, видів аудиту, предмет аудиту конкретизується його об'єктами; об'єкт і предмет дослідження як категорії процесу пізнання співвідносяться як загальне та часткове [5, с. 375].

Предмет аудиту залежить від мети та завдань видів аудиту, а також потреб користувачів результатів аудиторської перевірки. Такими користувачами можуть бути власники і засновники суб'єктів господарювання; інші фізичні та юридичні особи, що мають матеріальну зацікавленість у результатах господарсько-фінансової діяльності суб'єкта господарювання, які можуть виступати в ролі акціонерів, кредиторів, інвесторів, постачальників тощо.

Якщо предметом фінансового аудиту є перевірка достовірності фінансової звітності, то об'єктами аудиту стає система бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, інформаційні системи та ризики суб'єкта господарювання. Якщо метою операційного аудиту є перевірка діяльності підприємства з позицій

ефективності та продуктивності, то за об'єкти будуть обрані основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ми дотримуємося думки, що об'єкти фінансового аудиту – це система обліку і внутрішнього контролю, інформаційні системи, а також ризики суб'єкта господарювання. Згідно з МСА 315 «Розуміння суб'єкта господарювання і його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень» аудитор слід отримати таке розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, зокрема його внутрішнього контролю, яке буде достатнім для визначення й оцінки ризиків суттєвого викривлення фінансових звітів в результаті шахрайства або помилки, а також достатнім для розробки та виконання подальших аудиторських процедур [12]. Одним із головних факторів, який також впливає на розширення спектру аудиторських робіт, є розвиток комп'ютерних інформаційних технологій в обліку, зростання Інтернету та електронної комерції.

Деякі вчені під об'єктами аудиторської діяльності розуміють окремі або взаємопов'язані економічні, організаційні, інформаційні або інші сторони функціонування системи, що вивчають, стан яких може бути оцінений кількістю і якістю [1, с. 28]. Я.А. Гончарук та В.С. Рудницький визначають об'єкт аудиту як інформацію про окремі факти господарської діяльності суб'єкта господарського контролю, що відображена в системі бухгалтерського обліку та інших джерелах інформаційної структури, а також підлягає кількісній та вартісній оцінці [4, с. 113].

Визначивши предмет та об'єкти кожної із наук, можна виявити їх взаємозв'язок. Оскільки предмет аудиту базується на визначенні достовірності фінансової звітності підприємства, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку, можна стверджувати, що зміни теоретико-методологічного комплексу бухгалтерського обліку однозначно вплинуть на розвиток теоретичних засад аудиторської діяльності. Об'єкти бухгалтерського обліку та аудиту залежно від їх трактування або ототожнюються, або стають частиною один одного. Особливо це стосується трактування об'єктів як господарських процесів або фактів господарського життя.

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасні трансформаційні процеси в економіці зумовлюють науковий інтерес до переосмислення та удосконалення основ науки бухгалтерського обліку. Вченими здійснюються спроби розробки нових концепцій, які б змо-

гли покращити бухгалтерський облік як в теорії, так і на практиці.

У сучасних працях агреговані класичні об'єкти поділяються по-різному, виходячи з конкретних потреб економічних суб'єктів. Таким чином, поняття пасивів розмежовується на дві принципово різні категорії «власного капіталу» та «зобов'язання», де за основу поділу взято право власності на окремий пасив, а поняття прибутку синтезується на основі понять «доходи» та «витрати». Таким чином, поняття прибутку або ж пасиву як об'єкта обліку не зникає, а лише трансформу-

ється, приймаючи лише більш зручну форму для сучасних потреб користувачів інформації, наведеної у фінансових звітах.

Одні й ті самі об'єкти можуть бути предметом декількох наук. Відмінність полягає в тому, що в конкретному випадку ці об'єкти розглядаються з власних специфічних сторін, що є притаманними саме цій науці. Наявність різних наукових підходів до трактування предмета та об'єкта бухгалтерського обліку є поштовхом для розробки більш глибокого теоретичного підґрунтя науки бухгалтерського обліку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безуглова Т.Г. Організація і методика аудиту : [навч. посіб. для дистанц. навч.] / Т.Г. Безуглова, Н.С. Усик. – К. : Університет «Україна», 2007. – 371 с.
2. Велш Глен А. Основи фінансового обліку / А. Велш Глен, Г. Шорт Деніел ; пер. з англ. О.В. Мінін, О.Г. Ткач. – К. : Основи, 1997. – 943 с.
3. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення і застосування / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 11. – С. 43–57.
4. Гончарук Я.А. Аудит : [навч. посіб.] / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 443 с.
5. Дорош Н.І. Розвиток об'єктів та предмета аудиту / Н.І. Дорош // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2009. – Вип. 17. – Т. 2. – С. 373–375.
6. Дорошенко О.О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах у контексті модернізації обліку в державному секторі / О.О. Дорошенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/2_0/209_211.pdf.
7. Концептуальна основа фінансової звітності, видана РМСБО у вересні 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
8. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [навч. посіб.] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – 3-тє вид. – К. : Каравела, 2006. – 560 с.
9. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії : [монографія] / С.Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 336 с.
10. Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід. Ч. 1 / [Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, Т.І. Єфіменко, О.О. Канцуров]. – К. : Аграрна наука, 2009. – 480 с.
11. Подання фінансової звітності : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
12. МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища». – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. – С. 280–335.
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Наказом Міністерства України від 7 січня 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
14. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
15. Бухгалтерський облік : [навч. посіб.] / [І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
16. Сопко В.В. Бухгалтерський облік у підприємстві / В.В. Сопко. – К. : Техніка, 1995. – 267 с.
17. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2009 р. – № 911-р.
18. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В.Г. Швець – 4-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2015. – 572 с.

УДК 657

Формування трансфертних цін на підприємствах торгівлі

Карпенко І.В.

аспірант кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі. Зокрема, розглянуто поняття «трансфертна ціна», виокремлено основні підходи до встановлення трансфертних цін, розуміння яких необхідно для формування системи обліку внутрішніх цін на підприємстві. Здійснено систематизацію методів трансфертного ціноутворення, а також розглянуто методику управління трансфертними цінами на міжнародному рівні, яка розроблена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Ключові слова: ціноутворення, трансфертна ціна, метод трансфертної ціни, витрати, ринковий діапазон цін, ринковий діапазон рентабельності.

Карпенко И.В. ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

В статье исследовано формирование трансфертных цен с учетом особенностей предприятий торговли. В частности, рассмотрено понятие «трансфертная цена», выделены основные подходы к установлению трансфертных цен, понимание которых необходимо для формирования системы учета внутренних цен на предприятии. Осуществлена систематизация методов трансфертного ценообразования, а также рассмотрена методика управления трансфертными ценами на международном уровне, которая разработана Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Ключевые слова: ценообразование, трансфертная цена, метод трансфертной цены, расходы, рыночный диапазон цен, рыночный диапазон рентабельности.

Karpenko I.V. FORMATION OF TRANSFER PRICE IN TRADE

The article explores the formation of transfer prices with the peculiarities of trade enterprises. In particular, the term "transfer price", the main approaches to setting transfer prices, the systematization methods of transfer pricing, the understanding of which is necessary for the formation of accounting system. In addition, for this article, special attention is given to international methods of managing transfer prices developed Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

Keywords: pricing, transfer price, method of transfer price, cost, market range of price, market range of profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес світової глобалізації ставить перед економікою багато завдань, які раніше не були притаманні економічній системі. Чимало компаній не лише ведуть бізнес у своїй країні, але й давно та активно займаються міжнародним бізнесом. Зазвичай така діяльність супроводжується складними та тісними взаємозв'язками між взаємозалежними компаніями або між структурними підрозділами однієї корпорації. Виникають внутрішньофірмова торгівля та система внутрішніх розрахунків для оцінки вартості об'єктів торгівлі. У сучасній економічній науці таку систему внутрішньокорпоративного ціноутворення називають трансфертним ціноутворенням.

Трансфертне ціноутворення є об'єктом дослідження в багатьох сферах економічної науки. В бухгалтерському обліку проблема

трансфертного ціноутворення розглядалась переважно в управлінському обліку, але останнім часом виникає все більша необхідність в дослідженні цього питання у фінансовому обліку. Особливо актуальним це питання стало для вітчизняного бізнесу після впровадження в Україні настанов Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення та проведення активного податкового контролю таких операцій з боку контролюючих органів.

З появою великих транснаціональних корпорацій та активізацією міжнародної торгівлі діяльність торговельних підприємств потребує постійної адаптації до умов ведення господарської діяльності в різних країнах. У зв'язку з активним державним контролем за процесом ціноутворення між взаємозалежними компаніями для торговельного підприємства як суб'єкта міжнародної торгівлі

виникає необхідність у формуванні політики трансфертного ціноутворення. За цих умов необхідне дослідження нових підходів та методів до формування цін на таких підприємствах.

У зв'язку з цим актуальним є вирішення питання обрання методу формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі. Дослідження особливостей формування трансфертної ціни необхідні торговельним підприємствам для розроблення політики трансфертного ціноутворення, яка б забезпечила розвиток підприємства відповідно до поставлених керівництвом стратегічних завдань та встановленої податкової політики на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Американські та європейські науковці зосереджуються на практичних проблемах застосування трансфертного ціноутворення в транснаціональних компаніях, серед них слід назвати таких, як Хіршліфер, Катрак, Еден, Колін Друрі, тоді як у вітчизняній науковій літературі нез'ясованими залишаються багато і практичних, і теоретичних питань стосовно цього типу цін. Проблемі трансфертного ціноутворення на підприємствах присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, П.Л. Сук, М.О. Мішин, А.М. Василенко, О.В. Жукова, В.І. Дубницький, О.В. Сапрунова, а також працівники аудиторських компаній.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на значне число наукових публікацій, нині недостатньо вивченими залишаються питання безпосереднього формування трансфертних цін на підприємствах, зокрема торговельних. Внутрішнє переміщення товарів всередині компанії стає важливим елементом міжнародної торгівлі, тому актуальним є вивчення трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі, а також обґрунтування обрання відповідного методу трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельна діяльність в Україні сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємства. У статутних документах будь-якого підприємства як основний або другорядний вид підприємницької діяльності часто зазна-

чається торгівля. Трансфертні ціни в сучасній міжнародній торгівлі – це поширений варіант ціноутворення. Найбільшого застосування ці ціни набули в результаті використання в межах торгівлі між відділеннями транснаціональних компаній.

Законом України «Про ціни та ціноутворення» визначено такі поняття:

1) ціна – виражений у грошовій формі еквівалент одиниці товару;

2) формування ціни – механізм визначення рівня ціни товару;

3) ціноутворення – процес формування та встановлення цін [1, с. 10].

Вільне ціноутворення є характерною ознакою ринкових відносин між суб'єктами господарювання. Трансфертна ціна – це специфічна ціна, значною мірою відособлена від механізму ринкових цін. Економічно правильне визначення таких цін дасть змогу вирішити проблеми ціноутворення на взаємозалежних компаніях (структурних підрозділах) в торгівлі.

Більшість вчених у сфері бухгалтерського обліку операцій в умовах трансфертного ціноутворення розглядає трансфертні ціни в контексті управлінського обліку витрат за центрами відповідальності. А такі вчені, як К. Друрі, Ч.Т. Хорнгрен, О.А. Заїкін, В.Ю. Селезньова, метою управлінського обліку трансфертного ціноутворення визначають планування та контроль діяльності підприємства за центрами відповідальності [2, с. 358; 3, с. 945].

Зарубіжні вчені Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер та вітчизняні вчені Л.В. Нападовська, С.Ф. Голов розглядають трансфертну ціну зі схожою позиції. Трансфертна ціна – це ціна продукту чи послуги, що один підрозділ (дільниця, цех, дивізіон тощо) постачає іншому підрозділу тієї ж організації. Або ціна, за якою продукти або послуги одного центру відповідальності компанії передаються іншому центру відповідальності цієї компанії [4; 5].

Здійснення операцій торговельними підприємствами з використанням трансфертних цін впливає на величину оподаткованого прибутку, а отже, це одна зі схем міжнародного податкового планування, що дає змогу перерозподіляти загальний прибуток транснаціональних бізнес-груп на користь підприємств, що знаходяться в державах з більш сприятливим оподаткуванням. Тому в економічній літературі можна зустріти таке негативне трактування: «трансфертне ціноутворення – це викривлення цін угод або розподілу при-

бутків чи витрат задля мінімізації податкового навантаження» [6, с. 30].

Огляд досліджень, які присвячені питанням трансфертного ціноутворення, дає змогу виокремити міжнародний аспект трансфертного ціноутворення. В такому разі трансфертна ціна розглядається як ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [7, с. 12]. Однак об'єкт дослідження розширюється, якщо додатково розглядати процес трансфертного ціноутворення в національних компаніях, коли об'єкт торгівлі не перетинає кордон. Такий об'єкт має право на існування, особливо з урахуванням стрімкого розвитку національного бізнесу та необхідності формування політики встановлення цін між пов'язаними особами всередині країни. При цьому спостерігаємо значну увагу з боку податкових органів до обліку таких операцій з метою визначення достовірної податкової бази для оподаткування господарських операцій між взаємозалежними особами.

Аналіз науково-практичної літератури дає підстави для висновку, що науковці виділяють три основні підходи до встановлення трансфертних цін як у торгівлі, так і під час здійснення будь-якої іншої економічної операції: на основі ринкових цін, на основі витрат, на основі переговорів.

Трансфертні ціни на основі ринкових цін – це фактична ціна, за якою підрозділ, що постачає, продає проміжну продукцію зовнішнім замовникам, чи ціна, яку пропонує конкурент [8]. Перевагою методу формування трансфертних цін на основі ринкових є їх об'єктивність. Недоліками є те, що ринкова ціна не завжди чітко визначена, у різних продавців вона різна; необхідні постійний моніторинг ринку цін, оперативне реагування на коливання цін та коригування внутрішніх трансфертних цін [9, с. 79]. Трансфертне ціноутворення на основі ринкових цін є дуже привабливим, оскільки воно дає змогу уникнути претензій податкових органів стосовно заниження бази оподаткування податком на прибуток.

Теоретично будь-який збір витрат є формою трансфертного ціноутворення. Для побудови трансфертної ціни на основі витрат необхідні дані бухгалтерського й управлінського обліку підприємства, застосування такої системи класифікації витрат, на основі яких можна зробити висновок, що вони є

базою для формування ціни. Використовуючи цей метод, необхідно визначити, на основі яких витрат будувати трансфертну ціну: фактичних (повної фактичної собівартості), планових, нормативних, змінних. Можливий також варіант формування трансфертної ціни шляхом додавання до собівартості товару надбавки (маржа), яка формує прибуток на підрозділі, що передає товар. Такий метод формування трансфертної ціни називається «витрати плюс надбавка» та наближений до ринкового [9, с. 82].

Встановлення трансфертної ціни на основі фактичних витрат передбачає їх підрахунок на виготовлення продукції. Тобто продукція відпускається за ступенем її виготовлення, а фактичні витрати на одиницю продукції у разі виготовлення неоднорідної продукції можна часто визначити лише в кінці місяця. Метод фактичних витрат ефективний, коли для окремого виду або партії однорідної продукції можна розрахувати всі понесені на виробництво та реалізацію цієї продукції витрати. Формування трансфертних цін на основі визначення планової собівартості виготовленої продукції передбачає розрахунок планових (прогнозних) витрат. Побудова трансфертних цін на основі нормативних витрат означає визначення нормативної собівартості виготовленої продукції. Це різновид планової ціни, яка визначається на основі нормативів на виробництво продукції. Для задоволення потреб всіх підрозділів компанії може бути здійснена передача продукції чи послуг на базі змінних затрат [10, с. 376].

Трансфертні ціни на основі переговорів встановлюються у випадках, коли неможливе використання ринкових цін або ускладнений підрахунок витрат, які є основою для встановлення трансфертних цін. Договірна трансфертна ціна може задовольнити потреби всіх сторін здійснити господарську операцію. За умов методу трансфертного ціноутворення на основі переговорів вибрана трансфертна ціна може не мати тісного зв'язку з собівартістю або ринковими цінами [8].

Розглянуті підходи є основою методів формування трансфертної ціни. Всі методи розрахунку трансфертної ціни можна виокремити в дві групи. Перша група об'єднує методи, які розглянуті в економічній літературі та застосування яких в діяльності підприємства дає можливість самостійної розробки плану ефективного функціонування всіх підрозділів підприємства без врахування вказівок контролюючих органів відповідної країни. Осно-

вною метою під час використання цих методів для торговельного підприємства є отримання максимального прибутку за рахунок мінімізації сплати податків.

Інша група методів полягає в оцінці ціни торгової операції для цілей оподаткування та базується на принципі «витягнутої руки», згідно з яким пов'язані підприємства мають здійснювати операції між собою за цінами аналогічних операцій між непов'язаними суб'єктами господарювання. Тобто ці методи наближають процес формування трансфертної ціни до процесу формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток. Саме застосування цих методів активно впроваджується відповідно до Настанов Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній урядами різних країн, а застосування їх на підприємстві має на меті, окрім максимальної фінансової вигоди, уникнення податкових порушень зі свого боку та організацію своєї діяльності відповідно до вимог чинного законодавства. Керівництво ОЕСР для багатонаціональних компаній та податкових адміністрацій щодо трансфертного ціноутворення є основним рекомендаційно-методичним документом, що регулює питання трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні. Методика законодавчо впроваджена та затверджена в Україні, містить сучасні методи формування трансфертної ціни, які є актуальними для використання на підприємствах торгівлі.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, розподіляються на традиційні операційні методи та методи прибутку від операцій. Вони базуються на порівнянні ціни, маржі або прибутків від окремих операцій із застосуванням трансфертних цін з ціною, маржею та прибутками від операцій між незалежними підприємствами.

До перших відносять:

- метод порівнянної неконтрольованої ціни (Comparable Uncontrolled Price – CUP);
- метод ціни перепродажу (Resale Price Method – RPM);
- метод «витрати плюс» (Cost Plus Method – CPM).

До другої групи відносять:

- метод чистої маржі від операцій або метод чистого прибутку згідно з ПКУ (Transactional Net Margin Method – TNMM);

– метод розподілення прибутку від операцій (Profit Split Method – PSM) [11].

Підприємство торгівлі має право використовувати будь-який метод, який він обґрунтовано вважає найбільш прийнятним. Згідно з чинним податковим законодавством метод трансфертного ціноутворення обирається з числа вищевказаних методів з урахуванням таких критеріїв:

1) характер господарської операції через здійснення її функціонального аналізу (аналіз активів та ризиків, що задіяні в операції з трансфертною ціною);

2) аналіз наявності повної та достовірної інформації, необхідної для застосування того чи іншого методу трансфертного ціноутворення;

3) обов'язкове визначення ступеня зіставності між операціями пов'язаних та непов'язаних осіб;

4) під час вибору методу за можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни, а також будь-якого іншого методу віддавати перевагу методу порівняльної неконтрольованої ціни [12].

Метод порівняльної неконтрольованої ціни полягає у встановленні трансфертної ціни на товар на рівні ціни, яка встановлена в операціях між непов'язаними особами за порівняльних обставин. Тобто він базується на порівнянні ціни товарів, застосованої під час трансфертної операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні (а за їх відсутності – однорідні) товари у зіставних операціях (табл. 1).

Ринковий діапазон цін визначається на підставі інформації про ціни, застосовані в зіставних операціях протягом певного періоду, максимально наближеного до дати операції із застосуванням трансфертної ціни. За наявності інформації лише про одну зіставну операцію вартість такої операції може бути визнана одночасно мінімальним та максимальним значеннями ринкового діапазону цін лише у разі, якщо умови такої операції є повністю зіставними з умовами операції, що розглядається або відповідно скоригована, а також за умови, що продавець товарів у зіставній операції не є монополістом на ринку таких ідентичних товарів [13].

Метод ціни перепродажу полягає у порівнянні валової рентабельності операції, в якій використовується трансфертна ціна, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів, придбаних у пов'язаної особи, з ринковим діапазоном валової рентабельності. Тобто формування трансфертної ціни

за цим методом починається з ціни, за якою придбана в пов'язаного підприємства продукція перепродається незалежному підприємству. Ця ціна потім коригується на витрати підрозділу, що перепродає таку продукцію, що виникли у зв'язку з виконанням певних обов'язків, використаних активів чи взятих на себе зобов'язань.

Отже, цей метод використовується для визначення ціни товару, за якою товар отримується від пов'язаної особи та перепродається непов'язаним особам. Найчастіше застосовується до збутових/торгових компаній і є найефективнішим, якщо часовий проміжок між купівлею та перепродажем товару незначний.

Під час використання методу «витрати плюс» розрахунок трансфертної ціни розпочинається з розрахунку витрат, які виникли в постачальника товару, до яких додається відповідна надбавка, що забезпечує прибуток з урахуванням виконуваних постачальни-

ком функцій та ринкових умов. Критерієм, що формує трансфертну ціну, слугує величина надбавки. Під час формування такої ціни відбувається порівняння валової рентабельності собівартості такої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості у зіставних операціях. Цей метод актуально застосовувати, коли пов'язані особи реалізують не готову продукцію, а напівфабрикати, уклали договір про спільне використання виробничих потужностей чи довгострокові договори купівлі-продажу товарів. Досліджуваною стороною під час застосування цього методу є продавець (постачальник) [11].

Метод чистого прибутку операції полягає у порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує підприємство у контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у зіставній операції між непов'язаними особами [12]. Метод ґрунтується на зістав-

Таблиця 1

Діапазон визначення трансфертної ціни

Метод	Діапазон для визначення трансфертної ціни	Показники, які розраховуються для діапазону
Порівняльної неконтрольованої ціни		Ринковий діапазон цін
Ціни перепродажу	Ринковий діапазон валової рентабельності	Валова рентабельність, що визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованого без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів.
«Витрати плюс»	Ринковий діапазон валової рентабельності собівартості	Валова рентабельність собівартості, що розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованих товарів/робіт/послуг.
Метод чистого прибутку	Ринковий діапазон рентабельності	Чиста рентабельність витрат, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) та операційних витрат (адміністративних витрат, витрат на збут тощо), пов'язаних з реалізацією товарів (робіт, послуг). Рентабельність активів, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до поточної ринкової вартості необоротних та оборотних активів, що прямо або опосередковано використовуються у досліджуваній операції. Чиста рентабельність, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованого без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів.
Метод розподілення прибутку		Ринковий діапазон цін та/або ринковий діапазон рентабельності

Джерело: сформовано автором на основі [12]

ленні рентабельності операції на основі трансфертної ціни з ринковим діапазоном рентабельності у зівставних операціях. Досліджувана сторона може бути як продавцем, так і покупцем.

Метод чистого прибутку використовується, зокрема, у разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зівставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої і зівставних операцій під час використання методів «витрати плюс» та ціни перепродажу.

Метод розподілення прибутку базується на розподілі кожному пов'язаному підприємству, що бере участь у операції з трансфертною ціною, частини загального прибутку/збитку, отриманого від такої операції, яку б непов'язане підприємство отримало від участі у зівставній операції [12].

Етапи застосування методу розподілу прибутку:

1) визначається загальний прибуток обох сторін від досліджуваної операції;

2) проводиться оцінка внеску кожної зі сторін у створення загального прибутку від операції шляхом аналізу функцій, ризиків та активів, що задіяні стороною в операції;

3) загальний прибуток розподіляється між сторонами операції в такій пропорції, яку можна було б очікувати у разі проведення операції між незалежними сторонами.

Для розподілення прибутку необхідно враховувати розмір витрат, понесених у зв'язку зі створенням нематеріальних активів, характеристики персоналу, включаючи його чисельність і кваліфікацію, витрачений персоналом час, обсяг витрат на оплату праці, ринкову вартість активів, що були використані та мали вплив на розмір отриманого прибутку (збитку), інші показники, які пов'язані з виконанням функцій суб'єктом господарювання, що досліджується [14, с. 97].

Якщо сторони контрольованих операцій, сукупний прибуток яких підлягає розподіленню з урахуванням положень цього підпункту, ведуть бухгалтерський облік та фінансову звітність на підставі різних форм і методів бухгалтерського обліку, з метою застосування методу розподілення прибутку бухгалтерська та фінансова звітність повинні бути приведені у відповідність до єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку [13, с. 70].

Висновки з цього дослідження. В процесі розвитку міжнародної торгівлі та входження усе більшої кількості ТНК на ринок України питання трансфертного ціноутворення стає все більш актуальним для торговельного підприємства. В податковому вітчизняному законодавстві спостерігається недостатня увага у визначенні методів ціноутворення та певна обмеженість у застосуванні широко вживаних у світовій практиці сучасних методів ціноутворення.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, є актуальними для використання на підприємствах торгівлі. Вони наближають процес формування трансфертної ціни до процесу формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток.

Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін також залежить від середньо- та довгострокової стратегії підприємства, ринкової кон'юнктури, фінансового стану компанії чи групи компаній. Керівництво торговельного підприємства самостійно приймає рішення щодо застосування відповідного методу трансфертних цін, що вже досліджений, чи розробляти власний. Один метод визначення трансфертної ціни не може задовольнити всіх потреб підприємства. Тому одна методика формування трансфертної ціни може бути використана на підприємстві для вирішення виробничих проблем, інша – для мінімізації податкових платежів тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 3 серпня 2012 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 19–20. – С. 190.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов / К. Друри ; пер. с англ. В.Е. Егорова. – 6-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1423 с.
3. Управленческий аспект / [Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер. с англ. О.А. Пинус, М.М. Каверина и др. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 1008 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Нападівська Л.В. Управлінський облік : [підручник для вузів] / Л.В. Нападівська. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2010. – 648 с.
6. Полянський Д.І. Трансфертне ціноутворення та контрольовані операції / Д.І. Полянський, Н.В. Бахарева // Юридична Газета. – 2013. – № 37. – С. 28–31.

7. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / П.В. Дзюба. – К., 2006. – 20 с.
8. Шевчук К.В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності / К.В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rrei/2010_28/Shevchuk.pdf.
9. Головацька С.І. Методичний інструментарій трансфертного ціноутворення у системі управління витратами підприємства / С.І. Головацька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. / редкол.: В.С. Кравців та ін. – Вип. 6(110). – Львів : НАН України, Ін-т регіональних досліджень, 2014. – С. 75–84.
10. Сук Л.К. Калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції / Л.К. Сук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – Вип. 249. – С. 372–381.
11. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations), 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf.
12. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 грудня 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січня 2017 р.
13. Трансфертне ціноутворення: український варіант / [О.В. Жукова, В.І. Дубницький, В.О. Вареня]. – К. : Ліра-К, 2014. – 184 с.
14. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності : [монографія] / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2015. – 330 с.

Організація обліку людського капіталу аграрних підприємств

Качмар О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

Стаття присвячена дослідженню проблем організації бухгалтерського обліку людського капіталу аграрних підприємств. Наведено визначення людського капіталу для цілей бухгалтерського обліку. Проведено детальне дослідження етапів облікового процесу людського капіталу аграрних підприємств. Подано облікові номенклатури обліку людського капіталу на етапі первинного та поточного обліку.

Ключові слова: організація обліку, людський капітал, обліковий процес, облікова номенклатура, аграрне підприємство.

Качмар О.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию проблем организации бухгалтерского учета человеческого капитала аграрных предприятий. Приведены определения человеческого капитала для целей бухгалтерского учета. Проведено детальное исследование этапов учетного процесса человеческого капитала аграрных предприятий. Поданы учетные номенклатуры учета человеческого капитала на этапе первичного и текущего учета.

Ключевые слова: организация учета, человеческий капитал, учетный процесс, учетная номенклатура, аграрное предприятие.

Kachmar O.V. ORGANIZATION OF ACCOUNTING HUMAN CAPITAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article investigates the problems of human capital accounting of agricultural enterprises. The definition of human capital for accounting purposes. A detailed study of the stages of human capital accounting process agricultural enterprises. Accounts determined range of human capital accounting during the primary and the current account.

Keywords: organization of accounting, human capital, accounting processes, accounting nomenclature, enterprises agrarian.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі розвитку ринкових відносин та в умовах динамічного конкурентного середовища зростає роль людського капіталу підприємств, що відображає економічний стан, стійке становище на ринку та конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів. Внаслідок затяжного періоду трансформування економіки аграрні підприємства зазнали значних змін, а сьогодні успішно функціонують лише ті, які зуміли зберегти позиції на ринку за рахунок інтелектуальних здібностей своїх працівників, особливо управлінського персоналу. Упродовж цього періоду в аграрних підприємствах значно зменшилась кількість працівників через скорочення трудомістких галузей виробництва, посилення непривабливості сільськогосподарської праці, що призвело до значних втрат людського капіталу загалом. Сучасне аграрне виробництво й аграрні підприємства потребують розробки відповідної методики організації обліку людського капіталу, що забезпечить

належне формування інформації щодо накопичення та продуктивного використання людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем людського капіталу присвятили свої праці відомі зарубіжні вчені, такі як, зокрема, Г. Бартелс, Г. Беккер, М. Боуен, М. Денісон, А. Добринін, Р. Дорнбуш, С. Дятлов, Дж. Кедрик, А. Корицький, М. Критський, Р. Лукас, Ф. Махлуп, С. Роцин, Р. Солоу, Л. Туроу, С. Фішер, Т. Шульц. Серед українських учених проблемами формування та відтворення людського капіталу займаються В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, Л. Михайлова, О. Павлов, І. Прокіпа, О. Стефанишин та інші. Проблеми, пов'язані з теорією та методологією бухгалтерського обліку людського капіталу, а також його відображенням у звітності, розкрито в працях вітчизняних дослідників, таких як, наприклад, Ф. Бутинець, Н. Головай, Т. Давидюк, А. Колосюк, Н. Королюк, С. Легенчук, П. Майданевич, Л. Чижевська, К. Шиманська, Н. Шульга.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у працях цих вчених поза увагою залишаються питання наукових та практичних розробок організації облікового процесу людського капіталу аграрних підприємств, які можуть забезпечити належне документування та відображення в обліку та звітності інформації про людський капітал, що сприятиме своєчасному інвестуванню й забезпечить управління процесом відтворення людського капіталу на підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження методологічних засад відображення людського капіталу в обліково-аналітичній системі підприємства, а також надання пропозицій щодо вдосконалення організації облікового процесу людського капіталу аграрних підприємств в частині розробки переліку облікових номенклатур первинного і поточного обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах роль людського капіталу значно зросла, без нього не може розвиватись бізнес та не може успішно функціонувати будь-яке підприємство. Ефективними є підприємства, які дбають про своє кадрове забезпечення, тобто підвищують рівень кваліфікації працівників, стимулюють розвиток особистості, забезпечують належні умови праці та відпочинку, здійснюють заходи для зміцнення здоров'я працівників. Сьогодні відображення людського капіталу в бухгалтерському обліку є дискусійним питанням і практично не вирішеним як на рівні міжнародних стандартів фінансової звітності, так і на рівні національної бухгалтерської методології.

Засновником концепції обліку людських ресурсів вважають Е. Фламхольца, теоретичні конструкції якого дають змогу визначати витрати на формування і використання людських ресурсів, а також оцінювати вигоди від інвестицій в них.

Е. Фламхольц вважав, що людські ресурси необхідно враховувати як актив компанії. Він виділив три основних критерії визнання людських ресурсів як активу: потенційна вигода; наявність прав володіння або контролю з боку адміністрації; оцінка в грошовому вимірнику [1].

Виходячи з трактування поняття людського капіталу українськими економістами, для потреб бухгалтерського обліку Н. Корольок запропонував використовувати визначення поняття «людський капітал» як особливій формі капіталу, що включає сукупність

природжених та набутих, з одного боку, та продуктивних, з іншого боку, властивостей, здібностей і рис індивідуума, які перебувають у його власності, формування якого здійснюється на основі цілеспрямованих інвестицій у їх розвиток, має здатність бути нагромадженим протягом всього життя та забезпечувати його власнику отримання і зростання доходу. Використання такого підходу дає змогу найбільш повно охарактеризувати й оцінити рівень розвитку особи, а також визначити її роль в господарській діяльності підприємства [2, с. 8].

Найбільш точно визначення людського капіталу для цілей бухгалтерського обліку надано Т. Давидюк: «людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій в освіту, професійну підготовку та накопичений людиною певний запас здоров'я, виробничих і загальнолюдських знань, навичок, здібностей, вмінь, які дозволяють їй успішно виконувати свою професійну діяльність і які доцільно використовувати для одержання певного результату, що сприяє зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва, завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника, прибутку підприємства та національного багатства країни» [3, с. 8].

Т. Давидюк та І. Замула визначають людський капітал у вартісному вираженні, тобто як вартість створення і підтримки на певному рівні спеціальних якостей найманих робітників за рахунок витрат підприємства [4, с. 2]. Вони звертають увагу на такі ознаки, що є суттєвими для розкриття змісту людського капіталу як облікової категорії:

- є активом, який забезпечує отримання економічних вигод від інших активів підприємства;
- можна порівняти з будь-яким іншим активом з точки зору життєвого циклу (придбання, доведення до працездатного стану, експлуатація і виведення з експлуатації);
- займає проміжну ланку між необоротними і оборотними активами;
- піддається зменшенню або збільшенню корисності;
- гіпотетично піддається оцінці для цілей відображення в обліку та звітності [4, с. 3].

Специфічність людського капіталу як об'єкта облікового процесу потребує такого застосування методів бухгалтерського обліку, які б забезпечували ефективну його ідентифікацію, реєстрацію, що сприяло б ефективному управлінню ним на рівні підприємств.

Обліковий процес складається з багатьох блоків, які повинні бути конкретизовані і представлені у технологічних та структурних аспектах. Конкретизація технології облікового процесу людського капіталу залежить від складових людського капіталу та сфери його застосування, сукупності операцій, технічних засобів обробки та перетворення даних у систему показників.

На основі узагальнення наявних поглядів нами виділено п'ять основних складових елементів формування людського капіталу (рис. 1): природні складові; якості, здобуті навчанням; якості, набуті практичною діяльністю; психологічні якості; мобільність особистості, а також визначено сфери застосування людського капіталу: матеріальне виробництво, нематеріальне виробництво, наука і наукове обслуговування, управлінська сфера, політична сфера.

Аграрні підприємства належать до сфери матеріального виробництва, в якій виділено людський капітал з менеджерськими задатками та людський капітал з виконавчими здібностями, тобто ці підприємства потребують людського капіталу з різноманітними задатками, для організації обліку якого доцільно розробити облікові номенклатури, носії облікових номенклатур, рух носіїв, технологію та забезпечення облікового процесу людського капіталу.

Як відомо, організація облікового процесу здійснюється за трьома етапами, а саме первинним, поточним, підсумковим. Першим етапом облікового процесу є первинний облік. Його зміст становлять первинне спостереження, тобто сприйняття господарського факту (явища або процесу), вимірювання у натуральному та вартісному вираженні, фік-

сація у носіях облікової інформації – документах [5, с. 9].

Сприйняття та вимірювання можливі лише тоді, коли об'єкти обліку конкретизовані у вигляді облікових номенклатур. Тому найважливішим об'єктом організації первинного обліку людського капіталу є облікові номенклатури, під час формування яких необхідно врахувати всі якісні та кількісні ознаки людського капіталу, а також скласти їх перелік (табл. 1).

Досвід показує, що на утворення первинних носіїв інформації (документів) витрачають приблизно 40–60% загального часу, у зв'язку з чим важливим моментом організації є максимальне скорочення трудових витрат на цьому етапі облікового процесу.

Важливим об'єктом організації первинного обліку є забезпечення його нормального функціонування, для чого потрібні технічні засоби оргтехніки, обчислювальна техніка, носії інформації.

Українські вчені, досліджуючи відображення в обліку людського капіталу, звертають увагу на необхідність документування таких об'єктів. Так, А. Чухно зазначає, що, оскільки складові інтелектуального капіталу, серед яких є людський капітал, беруть участь у виробництві, то вони визначають цінність компанії, що має відобразитися в бухгалтерських документах [6, с. 50].

Як вітчизняна, так і світова практика нині не виробила на законодавчому рівні переліку типових документів, які відображали б інформацію про складові людського капіталу в тій формі, якої вимагає бухгалтерський облік.

Варто зазначити, що кожний суб'єкт господарювання, відповідно до своїх потреб, може розроблювати необхідні форми пер-

Таблиця 1

Перелік облікових номенклатур з обліку людського капіталу на етапі первинного обліку

Назва показників	Призначення показників	Носії інформації
Прізвище, ім'я та по батькові працівника, ідентифікаційний номер, дата народження, місце проживання, сімейний стан, наявність дітей, назва структурного підрозділу, посада, освіта, досвід роботи, ранг (ступінь, класність), підвищення кваліфікації, кількість днів непрацездатності за останні три роки.	Для узагальнення інформації про особисті дані працівника.	Особова картка працівника підприємства.
Цілеспрямованість, творчий потенціал, організованість, моральна відповідальність, сумлінність, терпеливість, толерантність, психологічна стійкість, бажання кар'єрного росту, професійна впевненість, моральна та матеріальна задоволеність працею на займаній посаді.	Для визначення потенційних можливостей та якостей працівників.	Анкети тестового опитування працівників підприємства.

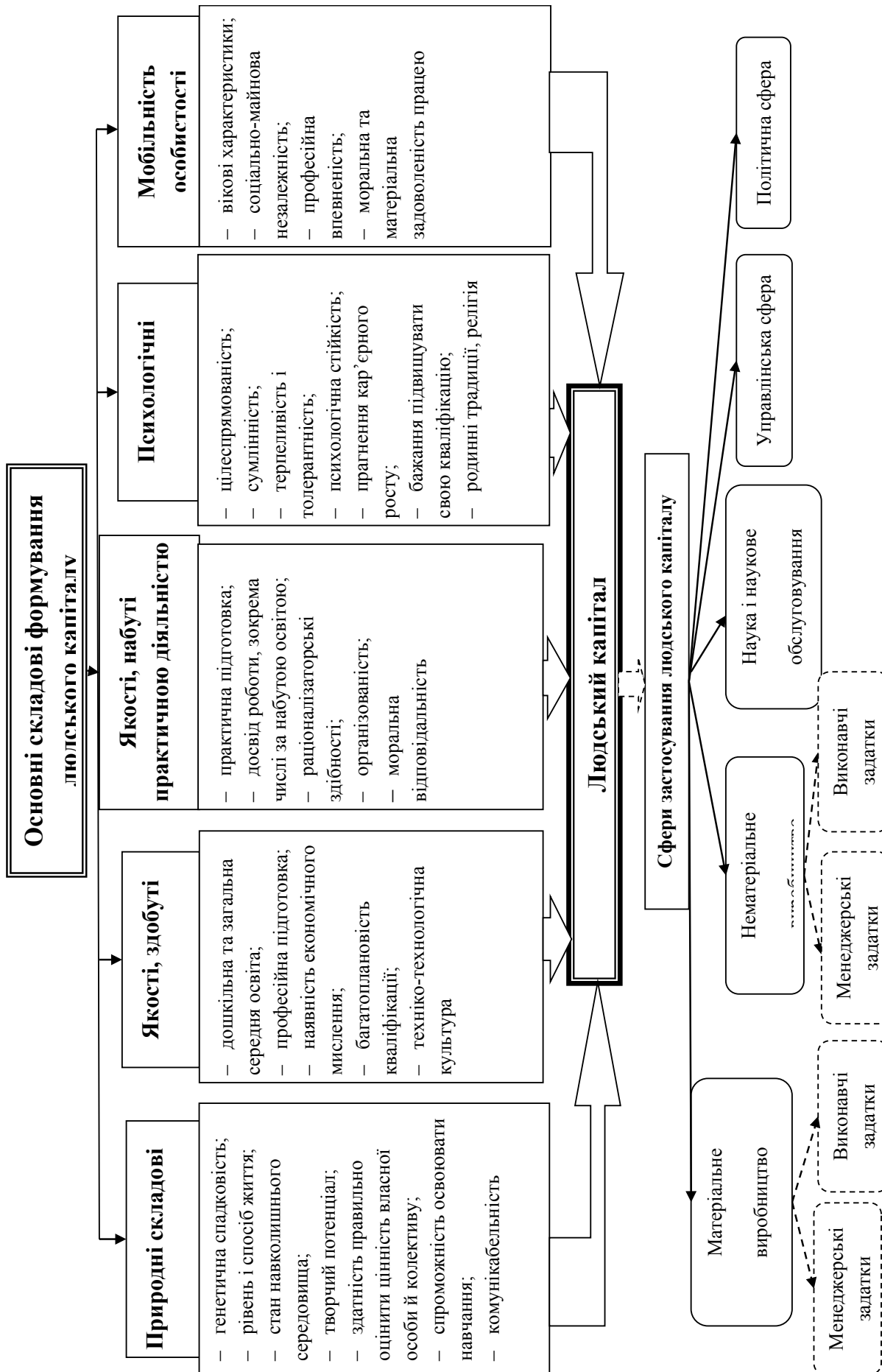


Рис. 1. Основні складові формування людського капіталу

винних документів, які будуть містити необхідну інформацію про людський капітал. Під час розроблення форм первинних документів потрібно дотримуватися вимог, передбачених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Розробку форм первинних документів доцільно здійснювати в розрізі складових людського капіталу. Це забезпечить відображення в них тієї інформації, якої потребує бухгалтерський облік.

Розроблені форми первинних документів мають бути затверджені внутрішніми розпорядчими документами підприємства. Таким чином, документально підтверджені відомості про людський капітал особи будуть використовуватися апаратом управління як засіб реалізації покладених на нього функцій [7, с. 254].

Поточний облік (реєстрація даних первинного обліку у системі рахунків в облікових реєстрах) – це другий етап облікового процесу. На його здійснення витрачають майже половину часу під час ручного оброблення. Це свідчить про те, що його організація є дуже важливим об'єктом.

Під поточним обліком розуміють обробку, реєстрацію і запис даних первинного обліку, тобто носіїв інформації, в облікові реєстри, групування та перегрупування їх з метою одержання потрібної результатної інформації.

Багато операцій поточного обліку можна умовно об'єднати у такі види: реєстрація (запис); арифметичні дії (додавання, віднімання, множення, ділення, розрахунки); групування та перегрупування даних. Кожний вид операцій складається з окремих робіт, кількість яких залежить від конкретних умов і насамперед від технічної озброєності праців-

ників обліку, наявності обчислювальної техніки, її виду, типу.

Поточний облік як частина облікового процесу зумовлює ті організаційні елементи, сукупність яких формує його як об'єкт організації. Цими об'єктами в організації обліку людського капіталу є облікові номенклатури поточного обліку (табл. 2), носії облікових номенклатур (облікові реєстри і документи, які складають на цьому етапі облікового процесу); документообіг та забезпечення облікового процесу.

Основними видами носіїв інформації (номенклатури) є облікові реєстри.

Бухгалтерський облік не тільки інформує про стан і зміни господарства, його елементи, здійснює контроль за наявністю, рухом, використанням об'єктів господарювання, але й виконує функцію оцінки результативності роботи. Досягають цього на основі узагальнення даних на підсумковому етапі. Підсумковий етап облікового процесу дає змогу мати дані про результати роботи за місяць, квартал, півріччя, рік.

Підсумковий етап облікового процесу іноді називають балансовим узагальненням (звітністю). Це заключний етап облікового процесу, який можна охарактеризувати як упорядковану сукупність операцій, з формування показників, що відображують результати виробничої й господарської діяльності підприємства за певний період.

Організація підсумкового обліку залежить від якості організації первинного та поточного обліку.

Формування підсумкових показників складання звітних форм – це досить трудомісткий процес. Слід мати на увазі, що він відбува-

Таблиця 2

Перелік облікових номенклатур з обліку людського капіталу аграрних підприємств на етапі поточного обліку

Група	Підгрупа	Субпідгрупа
Людський капітал	Людський капітал з менеджерськими задатками	Керівники; спеціалісти
	Людський капітал з виконавчими здібностями	Службовці; робітники
Витрати на розвиток людського капіталу	Витрати на професійний розвиток	Витрати на навчання;
		– витрати на перепідготовку працівників;
		– витрати на підвищення кваліфікації
	Витрати на збереження персоналу	Витрати на матеріальне стимулювання;
– витрати на оздоровлення персоналу;		
		– витрати на соціальні послуги

ється за відносно короткий період. За цей час треба підготувати кілька складних показників, заповнити різні звітні форми, підготувати аналітичні висновки, пояснення тощо.

Складність організації цього етапу облікового процесу полягає ще й у тому, що, крім облікових даних, показників первинного та поточного обліку, необхідні дані планування, нормування, фінансів, оперативного та статистичного обліку, а також попередніх звітних періодів. Наявність цих даних і показників дає можливість не тільки оцінити результати роботи господарства, але й виявити тенденцію розвитку. На цьому етапі облікового процесу до роботи залучають працівників інших економічних служб господарства, а саме планової, праці, фінансової.

Підсумковий облік людського капіталу як етап облікового процесу визначає об'єкти, які мають бути організовані, а саме номенклатуру, носії номенклатури, рух носіїв та забезпечення обліку. На підсумковому етапі облікові номенклатури є показниками звітності, які надалі підлягають аналізу для розробки управлінських рішень. Жодним нормативним актом на законодавчому рівні не передбачені розроблені форми звітності, в яких би відображалась інформація про людський капітал. Оскільки для ефективного управління діяльністю підприємства необхідним є її запровадження як об'єкта обліку, інформація про людський капітал повинна відображатися у звітності. Для надання інформації про людський капітал доцільно розробляти внутрішні звіти, розроблені відповідно до потреб кожного конкретного господарюючого

суб'єкта. Згідно з обраною оцінкою вартості людського капіталу внутрішня звітність має містити показники, передбачені відповідним методом. При цьому варто відштовхуватися від того, що така внутрішня звітність має відповідати низці вимог, а саме достовірності, оперативності підготовки, своєчасності надання [7, с. 258].

Отже, незалежно від технічних засобів технологія облікового процесу в усіх випадках передбачає такі об'єкти організації, як номенклатура, носії даних, рух носіїв, забезпечення процесу. Характерним при цьому є те, що зазначені об'єкти організації використовуються на всіх трьох етапах облікового процесу, а саме етапах первинного, поточного і підсумкового обліку.

Висновки з цього дослідження. Аналіз організації бухгалтерського обліку людського капіталу аграрних підприємств дає змогу зробити висновок, що необхідно здійснити низку заходів, спрямованих на її покращення. Потребує вдосконалення організація облікового процесу людського капіталу аграрних підприємств. Використання запропонованого методичного підходу, що містить систематизовану послідовність облікових номенклатур первинного і поточного обліку людського капіталу аграрних підприємств, розроблених на основі складових елементів людського капіталу, дасть можливість покращити документування господарських операцій з формування людського капіталу, а також дасть змогу забезпечити їх відображення в системі аналітичного і синтетичного обліку та внутрішньогосподарської звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting / E.G. Flamholtz. – Encino, California : Dickenson Publishing Co. – 1974.
2. Королюк Н. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н. Королюк. – К., 2010. – 17 с.
3. Давидюк Т. Бухгалтерський облік в системі управління людським капіталом: теорія та методологія : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т. Давидюк. – Житомир, 2011. – 36 с.
4. Замула И. Направления развития учета расходов на человеческие ресурсы / И. Замула // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2011. – № 3. – С. 2–5.
5. Розробка систем обліку : опорний конспект лекцій для самостійного вивчення дисципліни / [М. Лучко, Я. Мех, М. Остап'юк]. – Тернопіль, 2001. – 104 с.
6. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 48–55.
7. Королюк Н. Людський капітал як об'єкт бухгалтерської методології / Н. Королюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – С. 252–260.

Оцінка фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ»

Кемарська Л.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Дідик І.В.

студент
Дніпровського державного технічного університету

Федько Н.Ю.

студент
Дніпровського державного технічного університету

У статті проведено аналіз фінансової стійкості на прикладі підприємства ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» за період 2013–2015 років. Наведено розрахунки показників оцінки фінансової стійкості, які дають можливість здійснити аналіз розвитку та функціонування підприємства. Розглянуто показники забезпеченості запасів та витрат підприємства джерелами їх формування для визначення фінансової ситуації за ступенем стійкості. На підставі розрахунків здійснено відповідні висновки.

Ключові слова: оцінка, фінансова стійкість, показники фінансової стійкості, абсолютні показники, ступень забезпеченості запасів і витрат, тип фінансової стійкості.

Кемарская Л.Г., Дидык И.В., Федько Н.Ю. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПАО «ДНЕПРАЗОТ»

В статье проведен анализ финансовой устойчивости на примере предприятия ПАО «ДНЕПРАЗОТ» за период 2013–2015 годов. Приведены расчеты показателей оценки финансовой устойчивости, которые дают возможность осуществить анализ развития и функционирования предприятия. Рассмотрены показатели обеспеченности запасов и затрат предприятия источниками их формирования для определения финансовой ситуации по степени устойчивости. На основе расчетов сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: оценка, финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, абсолютные показатели, степень обеспеченности запасов и затрат, тип финансовой устойчивости.

Kemarska L.G., Didyk I.V., Fedko N.Y. ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF PJSC "DNEPRAZOT"

In the article the analysis of financial stability on the example of enterprises of PJSC "DNEPRAZOT" for the period 2013–2015. The calculations of the indicators for assessing financial stability, which enable an analysis of the development and functioning of the enterprise. Considered indicators of security of stocks and expenses of the enterprise, sources of their formation to determine the financial situation on the degree of stability. On the basis of calculations made appropriate conclusions.

Keywords: assessment, financial stability, financial sustainability indicators, absolute indicators, degree of coverage and costs, type of financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах нестабільного економічного становища в країні виникає необхідність у досконалому вивченні фінансового стану підприємства, одним з основних елементів якого є аналіз фінансової стійкості. Фінансова стійкість є однією з головних умов розвитку, життєдіяльності, основою стабільного стану та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Вона характеризує ефективність фінансового, операційного та інвестиційного розвитку, відображає достатність забезпечення оборотних засобів власними джерелами покриття, а також дає змогу під-

приємству ефективно здійснювати фінансово-господарську діяльність та відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями. Саме фінансова стійкість дає можливість підприємству маневрувати власними коштами та визначає ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Отже, досить актуальним є питання визначення показників, які дають змогу дати оцінку фінансової стійкості підприємства, котре входить до десятки ведучих підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості України, – ПАТ «ДНІПРОАЗОТ».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях вітчизняних та зарубіжних

економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом та оцінкою фінансової стійкості підприємства. Серед них слід назвати таких, як О.М. Мельник [1], М.Л. Котляр [2], Н.Ф. Чечетова [3], В.М. Кремень [4], М.Д. Білик [5], К.К. Усатюк [6], Н.Ю. Захарова [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри численні дослідження, не існує встановленої методики визначення фінансової стійкості підприємств, хоча у більшості з наявних способів оцінки фінансової стійкості все зводиться до визначення абсолютних та відносних показників стійкості. Описані у дослідженнях різних авторів методики оцінки фінансової стійкості часто формуються із застосуванням неоднозначних, з надмірною кількістю показників, під час розрахунку яких використовуються коефіцієнти, котрі повторюються.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є те, щоб на основі наявних методик визначення фінансового стану підприємств зробити розрахунки показників оцінки фінансової стійкості одного з найбільших підприємств хімічної промисловості України – ПАТ «ДНІПРОАЗОТ», а також дослідити зміни фінансової стійкості підприємства протягом 2013–2015 років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість (стабільність) є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства.

Фінансова стійкість – це рівновага між власними та залученими засобами, надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофіксування, довіра кредиторів та інвесторів, а також рівень залежності від них.

Основні показники, які у світовій та вітчизняній практиці використовуються для оцінки фінансової стійкості підприємств, наведені у табл. 1.

Розрахунки показників оцінки фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» на кінець 2013–2015 років наведено у табл. 2.

Провівши розрахунки, можна зробити такі висновки:

1) на кінець 2013–2015 років коефіцієнт автономії на ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» має низьке значення, нижче від нормативного; значення показників фінансової залежності та автономії свідчать про те, що підприємство має

високий рівень залежності від позикових джерел фінансування діяльності;

2) показники маневреності знаходяться в межах нормативного значення на кінець 2013 та 2015 років, тому мають задовільне значення;

3) значення показників поточних і довгострокових зобов'язань свідчать про високу частку поточних зобов'язань, а саме задовільну структуру позикового капіталу ПАТ «ДНІПРОАЗОТ»;

4) на ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» спостерігається низький рівень забезпеченості власними оборотними коштами на кінець 2013 та 2015 років, власного капіталу було недостатньо для покриття навіть необоротних активів на кінець 2014 року;

5) значення показників фінансування та фінансової стійкості свідчать про низьку фінансову стійкість підприємства протягом досліджуваного періоду.

Доцільно розглянути багаторівневу схему покриття запасів і витрат з метою визначення абсолютних показників фінансової стійкості підприємства. Для характеристики ступеня забезпеченості запасів і витрат визначимо наявність джерел для їх формування.

Наявність власних обігових коштів (ВОК) визначається за формулою:

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{НА} \quad (1),$$

де ВК – власний капітал;

НА – необоротні активи.

Показник наявності власних та довгострокових позикових коштів (ВДПК) визначається за формулою:

$$\text{ВДПК} = \text{ВОК} + \text{ДЗ} - \text{НА} \quad (2),$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання.

Загальний розмір основних джерел формування запасів та витрат визначається за формулою (ОК):

$$\text{ОК} = \text{ВОК} + \text{ДЗ} + \text{КЗ} - \text{НА} \quad (3),$$

де КЗ – це позикові кошти та короткострокові кредити.

Кожен з вищезазначених показників наявності джерел формування запасів і витрат повинен бути зменшеним на суму іммобілізації оборотних коштів у складі інших оборотних активів та дебіторів.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів та витрат відповідають три показники забезпеченості запасів їх формування.

Нестача (-) або надлишок (+) власних обігових коштів:

$$\pm \text{ДВОК} = \text{ВОК} - \text{ЗВ} \quad (4),$$

де ЗВ – запаси та витрати.

Нестача (-) або надлишок (+) довгострокових джерел формування запасів та власних обігових коштів:

$$\pm \Delta \text{ВДПК} = \text{ВДПК} - \text{ЗВ} \quad (5).$$

Нестача (-) або надлишок (+) загального розміру основних джерел формування запасів та витрат:

$$\pm \Delta \text{ОК} = \text{ОК} - \text{ЗВ} \quad (6).$$

За допомогою показників забезпеченості запасів та витрат джерелами їх формування визначають фінансову ситуацію за ступенем стійкості.

Виділяють чотири типи фінансової стійкості [8, с. 171–174].

1) Абсолютна стійкість фінансового стану (платоспроможність підприємства гарантована; для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів). Вона обумовлюється такими умовами:

$$\Delta \text{ВOK} \geq 0;$$

$$\Delta \text{ВДПК} \geq 0;$$

$$\Delta \text{OK} \geq 0.$$

Тримірний показник визначається як (S – 1,1,1). Значення тривимірного показника (1, 1,

Таблиця 1

Система показників оцінки фінансової стійкості

Назва коефіцієнта	Характеристика коефіцієнта	Методика розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу та характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень	$\frac{\text{р. 1495}}{\text{р. 1900}}$	> 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	Зростання цього коефіцієнта обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства; є показником, оберненим до коефіцієнта автономії	$\frac{(\text{р. 1900} - \text{р. 1495})}{\text{р. 1900}}$, або 1-р.1	<0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Відображає ту частину оборотних активів, яка фінансується за рахунок власного капіталу	$\frac{(\text{р. 1495} - \text{р. 1095})}{\text{р. 1195}}$	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Визначається як відношення власного капіталу до оборотних активів; коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності	$\frac{\text{р. 1495}}{\text{р. 1195}}$	>0,4
Коефіцієнт поточних зобов'язань	Коефіцієнт характеризує питому вагу поточних зобов'язань у загальній сумі зобов'язань	$\frac{\text{р. 1695}}{(\text{р. 1595} + \text{р. 1695})}$	>0,5
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	Коефіцієнт характеризує рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами	$\frac{\text{р. 1095}}{\text{р. 1495}}$	>0,5
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	Коефіцієнт характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел зобов'язань	$\frac{\text{р. 1595}}{(\text{р. 1595} + \text{р. 1695})}$	<0,2
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансової стійкості)	Показник демонструє, скільки гривень власного капіталу припадає на 1 грн. залученого капіталу, а також характеризує фінансову стійкість підприємства	$\frac{\text{р. 1495}}{(\text{р. 1595} + \text{р. 1695})}$	>1,0
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансового ризику, фінансування)	Показник демонструє, скільки гривень залученого капіталу припадає на 1 грн. власного капіталу; цей коефіцієнт є зворотним попередньому	$\frac{(\text{р. 1595} + \text{р. 1695})}{\text{р. 1495}}$	<1,0

1) свідчить про абсолютну фінансову стійкість підприємства, але цей факт у практиці буває рідко і може свідчити також про невміння керівництва підприємства притягувати і використовувати позикові кошти для зростання рентабельності власного капіталу.

2) Нормальна стійкість використовується для забезпечення запасів; крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована.

$$\begin{aligned} \Delta \text{ВОК} < 0; \\ \Delta \text{ВДПК} \geq 0; \\ \Delta \text{ОК} \geq 0; \end{aligned}$$

тримірний показник – (S – 0,1,1).

3) Нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик, залучаються короткострокові кредити та позики; платоспроможність порушена, але є можливість її відновити.

$$\begin{aligned} \Delta \text{ВОК} < 0; \\ \Delta \text{ВДПК} < 0; \\ \Delta \text{ОК} \geq 0; \end{aligned}$$

тримірний показник – (S – 0, 0, 1).

4) Кризовий фінансовий стан – для забезпечення запасів не вистачає «нормальних» джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство.

$$\begin{aligned} \Delta \text{ВОК} < 0; \\ \Delta \text{ВДПК} < 0; \\ \Delta \text{ОК} < 0; \end{aligned}$$

тримірний показник – (S – 0,0,0).

Розрахунки показників і оцінка фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» наведені в табл. 3.

Після проведеного аналізу, який наведено у табл. 3, встановлено, що ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» гостро відчуває нестачу власних обігових коштів протягом досліджуваного періоду, а також нестачу довгострокових джерел фінансування станом на кінець 2014–2015 років. За даний період аналізу фінансова стійкість ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» погіршилась з нормальної на кінець 2013 року до нестійкого фінансового стану на кінець 2014–2015 років.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного дослідження зроблено аналіз фінансової стійкості хімічного підприємства ПАТ «ДНІПРОАЗОТ». Періодом дослідження взято 2013–2015 роки. Підприємство має низьку фінансову стійкість та високий рівень залежності від позикових джерел фінансування діяльності. Відзначається низький рівень забезпеченості власними оборотними коштами на кінець 2013 та 2015 років, тоді як на кінець 2014 року власного капіталу було недостатньо для покриття навіть необоротних активів. Незважаючи на це, ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» має задовільну структуру позикового капіталу (високу частку поточних зобов'язань), показник маневреності має задовільне значення та знаходиться в межах нормального. Фінансова стійкість ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» погіршилась з нормальної на кінець 2013 року до нестійкого фінансового стану на кінець 2014–2015 років.

Таблиця 2

Показники оцінки фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» на кінець 2013–2015 років

Показник	31 грудня 2013 року	31 грудня 2014 року	31 грудня 2015 року	Відхилення	
				2014/ 2013	2015/ 2014
Коефіцієнт автономії	0,366	0,185	0,299	-0,181	0,114
Коефіцієнт фінансової залежності	0,634	0,815	0,701	0,181	-0,114
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,040	-0,026	0,026	-0,066	0,052
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,553	0,232	0,415	-0,321	0,183
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,896	0,958	0,932	0,062	-0,026
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	0,927	1,111	0,936	0,184	-0,175
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,104	0,042	0,068	-0,062	0,026
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансової стійкості)	0,576	0,226	0,427	-0,350	0,200
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансового ризику, фінансування)	1,736	4,417	2,344	2,681	-2,072

Оцінка фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ»

Показник	на 31 грудня 2013 року	на 31 грудня 2014 року	Відхилення	на 31 грудня 2015 року	Відхилення
1. Власний капітал	786 384	803 166	16 782	911 516	108 350
2. Необоротні активи	728 949	892 404	163 455	853 475	-38 929
3. Власні обігові кошти (р.1-р.2)	57 435	-89 238	-146 673	58 041	147 279
4. Довгострокові зобов'язання	141 517	147 678	6 161	144 492	-3 186
5. Наявність власних та довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	198 952	58 440	-140 512	202 533	144 093
6. Короткострокові кредити та позики	1 223 491	3 399 559	2 176 068	1 992 228	-1 407 331
7. Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	1 422 443	3 457 999	2 035 556	2 194 761	-1 263 238
8. Запаси	168 058	230 901	62 843	265 711	34 810
9. Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р.3-р.8)	-110 623	-320 139	-209 516	-207 670	112 469
10. Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р.5-р.8)	30 894	-172 461	-203 355	-63 178	109 283
11. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7-р.8)	1 254 385	3 227 098	1 972 713	1 929 050	-1 298 048
12. Запас стійкості фінансового стану, днів (р.11·360/усі джерела)	209,9	264,0	57,1	227,8	-39,2
13. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття на 1 грн. запасів (р.11/р.8)	7,5	14,0	6,5	7,3	-6,7
Показники типу фінансової стійкості					
Тривимірний показник	0,1,1	0,0,1	-	0,0,1	1
Тип фінансової стійкості	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	-	Нестійкий фінансовий стан	-

ЛІТЕРАТУРА:

1. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting / E.G. Flamholtz. – Encino, California : Dickenson Publishing Co. – 1974.
2. Корольюк Н. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н. Корольюк. – К., 2010. – 17 с.
3. Давидюк Т. Бухгалтерський облік в системі управління людським капіталом: теорія та методологія : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т. Давидюк. – Житомир, 2011. – 36 с.
4. Замула І. Направления развития учета расходов на человеческие ресурсы / И. Замула // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2011. – № 3. – С. 2–5.
5. Розробка систем обліку : опорний конспект лекцій для самостійного вивчення дисципліни / [М. Лучко, Я. Мех, М. Остап'юк]. – Тернопіль, 2001. – 104 с.

6. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 48–55.
7. Королюк Н. Людський капітал як об'єкт бухгалтерської методології / Н. Королюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – С. 252–260.

Сучасний підхід до організації обліку доходів і витрат майбутніх періодів в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства

Ковтуненко Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету

Боярська А.Д.

магістр
Одеського національного політехнічного університету

Заплетнюк Д.К.

магістр
Одеського національного політехнічного університету

У статті проаналізовано вітчизняні і зарубіжні організаційні підходи, а також нормативну базу України щодо бухгалтерського обліку доходів і витрат майбутніх періодів на підприємстві. Стаття розкриває сутність таких понять, як «доходи майбутніх періодів» та «витрати майбутніх періодів». Розглянуто теоретичні та методичні основи обліку та аналізу доходів і витрат майбутніх періодів, запропоновано альтернативну методику їх організації, порядку та розподілу.

Ключові слова: доходи майбутніх періодів, витрати майбутніх періодів, аналіз, організація бухгалтерського обліку.

Ковтуненко Ю.В., Боярская А.Д., Заплетнюк Д.К. СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы отечественные и зарубежные организационные подходы, а также нормативная база Украины по бухгалтерскому учету доходов и расходов будущих периодов на предприятии. Статья раскрывает сущность таких понятий, как «доходы будущих периодов» и «расходы будущих периодов». Рассмотрены теоретические и методические основы учета и анализа доходов и расходов будущих периодов, предложена альтернативная методика их организации, порядка их распределения.

Ключевые слова: доходы будущих периодов, расходы будущих периодов, анализ, организация бухгалтерского учета.

Kovtunenکو Ю.V., Boyarsky A.D., Zapletniuk D.K. MODERN APPROACH TO THE ORGANIZATION OF INCOME ACCOUNTING AND EXPENDITURES OF FUTURE PERIODS IN THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article analyzed domestic and foreign organizational approaches, and the regulatory framework of Ukraine on the accounting of incomes and expenses of future periods at the enterprise. The article reveals the essence of such concepts as “incomes of future periods” and “expenses of future periods”. Theoretical and methodical bases of the account and the analysis of incomes and charges of the future periods are considered and the alternative technique of their organization, an order of their distribution is offered.

Keywords: incomes of future periods, expenses of future periods, analysis, organization of accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час аналізу фінансового становища підприємства як на теорії, так і на практиці доходи та витрати майбутніх періодів постійно викликають дискусійний характер. Неоднозначність їх складу та практичний вплив цієї категорії доходів та витрат на розмір фінансового результату підприємства виставляють актуальність теми дослідження.

Нинішня криза виробничої галузі, ключовою ланкою якої є підприємство, підкреслила значимість цієї теми. Всі сфери державних реформ певною мірою торкаються економіки, яка впливає на підприємства. Відсутність чіткого контролю та єдиного методу обліку доходів і понесених витрат підприємства, нечітке законодавче підґрунтя досить сильно впливають на фінансовий результат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного аналізу доходів і витрат майбутніх періодів розглядалися в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, Я.В. Соколов, К. Ватерстон, В.М. Саприкін, Р.Я. Вейцман, Г.С. Суков. Е. Бріттон. Загалом аналіз витрат досліджували досить багато зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Є.Н. Басовська, Г. Голл, Т. Вечорка, Н.В. Гришко, М.А. Болюх, В.М. Івахненко, В.С. Терещенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Доходи і витрати майбутніх періодів виконують роль фінансового важеля для регулювання фінансових результатів діяльності підприємства. Проте досить проблемною є регламентація означеної економічної категорії. У більшості спеціалістів досить різняться відповіді на запитання, що в підсумку повинно бути віднесене до доходів та витрат майбутніх періодів. Деякими фахівцями було запропоновано зовсім вилучити їх з балансу та перекваліфікувати в інші доходи та витрати, що є в їхньому складі. Також законодавча база України не регламентує необхідною мірою такі категорії, як доходи чи витрати майбутніх періодів. Тому підприємства, виходячи з власних міркувань, самостійно визначають склад даних доходів чи витрат. Тому, незважаючи на всі наявні роботи, досить доцільно узагальнити та допрацювати означену тему для подальшого правильного використання у фінансовій звітності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів вітчизняних, зарубіжних вчених та законодавчої бази України для виявлення сутності таких категорій, як «доходи майбутніх періодів» та «витрати майбутніх періодів»; пропозиція альтернативного підходу до класифікації цієї категорії, тобто їх сутності, обліку та розподілу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення аналізу для розкриття цієї теми було виявлено, що більшість навчальних джерел з економічного аналізу не розглядає доходи та витрати майбутніх періодів як окрему категорію. Однак немає сумніву, що доходи і витрати майбутніх періодів безпосередньо впливають на собівартість реалізованої продукції та фінансовий результат підприємства, що міцно пов'язується з економічною та юридичною сферами виникнення даних доходів та витрат.

Отже, доходи майбутніх періодів – це кошти, які були отримані підприємством в звітному періоді, проте відносяться, згідно з правилами бухгалтерської звітності, до майбутніх періодів, тому що не були підкріплені жодними відповідними витратами [1; 3].

Зокрема, через брак струнких рекомендацій на законодавчому рівні підприємства, виходячи зі своєї специфіки, самотужки визначають, які доходи доцільно визначати як доходи майбутніх періодів. На рис. 1 наведено склад доходів майбутніх періодів для підприємств.



Рис. 1. Склад доходів майбутніх періодів

Витрати майбутніх періодів – це витрати, які були сплачені в звітному чи попередніх звітних періодах, а також відносяться до собівартості реалізованої продукції в подальших звітних періодах шляхом капіталізації, що дає змогу підприємству отримати економічну вигоду в майбутньому [1].

Відповідно до правил та стандартів бухгалтерського обліку, а також залежно від специфіки діяльності підприємства до витрат майбутніх періодів відносять витрати, які наведені на рис. 2.

Головною перешкодою раціонального обліку доходів та витрат майбутніх періодів є те, що в балансі підприємство повинно відображати майно, якого фактично ще не існує. Насамперед необхідно відокремити зі складу цієї економічної категорії приховану дебіторську заборгованість. Тобто не рекомендується відносити до складу «майбутніх забезпечень» платежі, за котрі відповідальна певна людина, що повинна їх відшкодувати. Інакше, коли відповідальної особи немає, підприємству доцільно віднести дані витрати до забезпечень майбутніх періодів [2].

Система обліку доходів і витрат майбутніх періодів повинна регулюватись різними нормативними документами. Проте, якщо розглядати роздільно доходи та витрати діяль-

ності підприємства, ми знайдемо досить багато законодавчих актів, які регламентують дані економічні об'єкти, а також де витрати і доходи майбутніх періодів аналізуються як їх складова, а не як окрема система. Окрім Положень (стандартів) та Плану рахунків бухгалтерського обліку, сутність даних доходів та витрат висвітлюється в Постанові про затвердження методики оцінки майна та в Постанові з організації обліку в Україні, але безпосередньо предметом аналізу ця економічна категорія не є (табл. 1).

З табл. 1 наводиться висновок, що головним законодавчим, нормативним та інструктивним підґрунтям обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999р. з новими змінами і додатками, що розкриває правові положення регулювання, побудови, ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та складання фінансової звітності в Україні. Цей Закон визначає цілі бухгалтерського обліку та фінансової звітності кожного підприємства незалежно від його форм власності [4].

Окремого нормативного документа, що регламентує доходи і витрати майбутніх періодів, немає, а в перерахованих вище актах містяться деякі складові, що зможуть послужити підґрунтям для подальшого вивчення

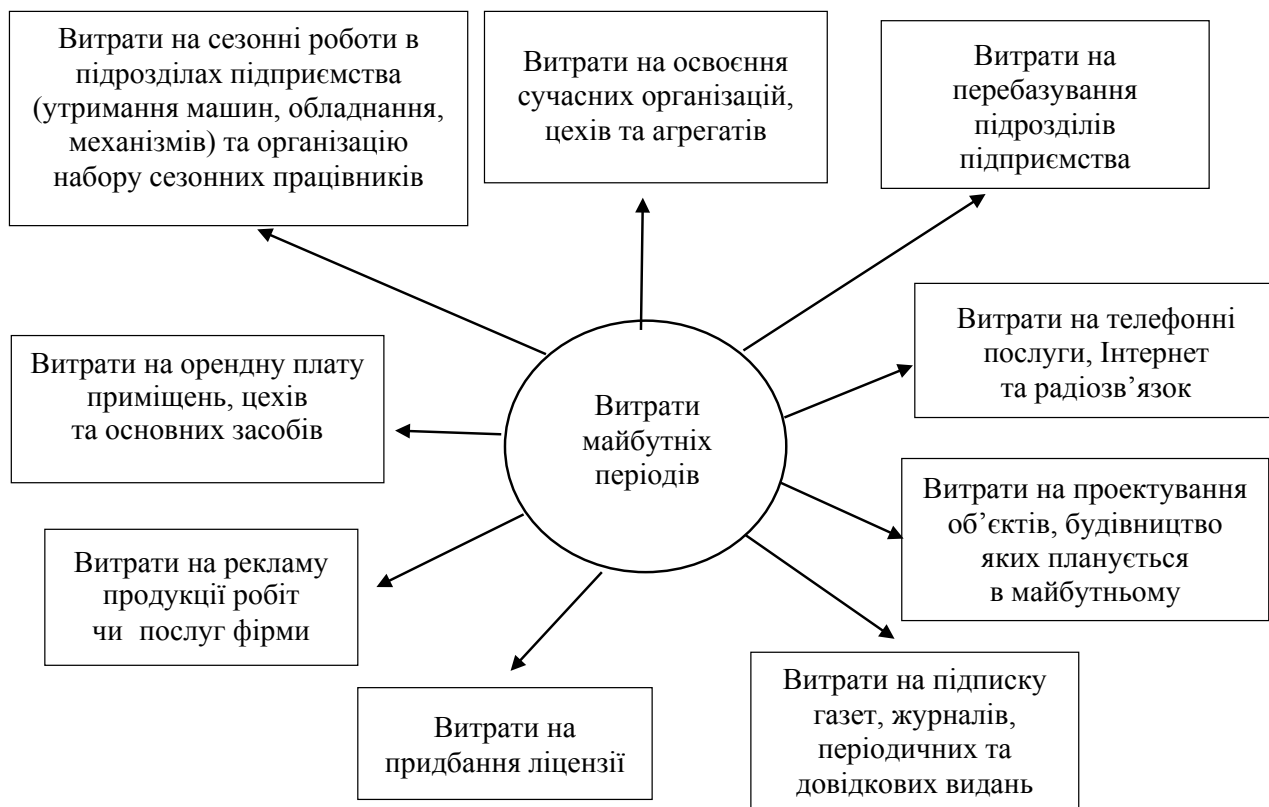


Рис. 2. Склад витрат майбутніх періодів

цієї теми. Зокрема, в них ми можемо знайти аналіз рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» та рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», а також роз'яснення окремих їх операцій та аналіз їх впливу на собівартість реалізованої продукції, на дохід звітного періоду, на фінансовий результат підприємства загалом.

Безпосередньо в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Вимоги

до фінансової звітності» від 21 червня 1999 р. № 391/3684 надаються саме визначення цієї категорії, їх склад та структура [1].

Не менш важливим етапом в дослідженні є висвітлення запитань з обліку й аналізу доходів і витрат майбутніх періодів у наукових джерелах.

Дані питання організації обліку розглядаються в статтях, опублікованих у періодич-

Таблиця 1

Нормативні акти, які регулюють питання обліку доходів і витрат майбутніх періодів

Нормативне джерело	Стислий зміст
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. [4]	Цей Закон є основною законодавчою, нормативною та інструктивною базою обліку на підприємстві. Він визначає правові засади регулювання, організації, а також головні цілі ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. У Законі зазначено поняття бухгалтерського обліку, доходу, витрат, зобов'язання, господарської операції, а також відповідність нарахування доходів та витрат для складення фінансової звітності.
Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [5]	Підприємства завдяки виробництву і реалізації готової продукції отримують доходи в звітному та подальших періодах. У Податковому Кодексі визначаються об'єкт оподаткування, правила ведення податкового обліку, ставки оподаткування, а також порядок нарахування та строки сплати податку на прибуток.
НП(С)БО 1 «Вимоги до фінансової звітності» від 21 червня 1999 р. № 391/3684 [1]	Даний стандарт визначає мету, склад і правила підготовки фінансової звітності підприємства, а також основні вимоги для визначення його елементів. Його засади використовуються в фінансовій звітності усіх форм та видів власності, які повинні надавати фінансову звітність узгоджено з законами України. В ньому зазначено, що доходи та витрати майбутніх періодів обов'язково повинні бути відображені в Балансі підприємства.
НП(С)БО 11 «Зобов'язання» від 31 січня 2000 р. № 20 [6]	Даний стандарт застосовується підприємствами та іншими організаціями, а також визначає методіку формування інформації в бухгалтерському обліку та враховує особливості оцінки зобов'язань, що встановлюють інші положення бухгалтерського обліку. Згідно з положенням такі категорії, як «доходи майбутніх періодів» та «витрати майбутніх періодів», відокремлюються як види зобов'язань, які з'явилися в звітному періоді та підлягають погашенню в подальших звітних періодах.
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, (затверджена МФУ від 31 березня 1999 р. № 291) [7]	Дана Інструкція утворює призначення і систему ведення рахунків бухгалтерського обліку методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб. В даній інструкції визначено, що за кредитом рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» відображається накопичення доходів майбутніх періодів, а в дебеті даного рахунку – їх списання. Рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» відображає накопичення даних витрат в дебеті рахунку, списання – в кредиті, а також включення їх до структури витрат звітного періоду. Аналізуються рахунки, з якими кореспондують рахунки 69 «Доходи майбутніх періодів» та 39 «Витрати майбутніх періодів».
НП(С)БО 14 «Оренда» від 28 липня 2000 р. № 181 [8]	Положення визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів, що є одним з елементів доходів майбутніх періодів, а також їх розкриття у фінансовій звітності.
НП(С)БО 15 «Дохід» від 29 листопада 1999 р. № 290 [9]	Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. В стандарті зазначені визначення та класифікація доходу, а також його оцінка.

них виданнях, наукових працях українських і зарубіжних вчених, таких як К.В. Молибога [10], К.В. Терещенко [11], П.О. Куцик [12], Л.М. Куньовська, [15], С.М. Максутов [16], В.М. Саприкін [17], Я.В. Соколов [2], які детальніше наведені в табл. 2.

Виходячи з результатів табл. 2, можна сказати, що вчені намагаються дати свою стислу характеристику специфіці визначення, обліку та їх списання на доходи і витрати на звітних періодах. Існує досить багато пропозицій щодо вдосконалення обліку цієї економічної категорії задля зменшення собівартості про-

дукції, збільшення рентабельності підприємства та покращення фінансового результату. Проте не всі пропозиції мали позитивні відгуки від інших вчених та можуть суперечити міжнародним стандартам бухгалтерського обліку [18].

Господарські операції, що зумовлюють появу доходів і витрат майбутніх періодів та їх погашення щодо зобов'язання, підлягають, згідно з законами України про фінансову звітність, відображенню в облікових регістрах, тобто необхідним чином оформленою первинною документацією чи регістрів аналітич-

Таблиця 2

Питання щодо обліку доходів майбутніх періодів, які розглядалися у періодичних виданнях

Джерело	Короткий зміст статті
К.В. Молибога [10]	Автор дає визначення доходів і витрат майбутніх періодів згідно з НП(С)БУ 1 «Вимоги до фінансової звітності». Він характеризує об'єкти обліку та приводить основні терміни, що застосовуються підприємством під час формування даних доходів та витрат і наводить приклади рахунків, на яких відображаються операції з оренди основних засобів та транспортних послуг з урахуванням авансових орендних платежів, визнаних доходами майбутніх періодів для орендодавця і витратами майбутніх періодів для орендатора.
К.В. Терещенко [11]	Стаття містить результати проведеного автором дослідження сутності категорій доходів і витрат майбутніх періодів в історичній ретроспективі, камеральній та патримоніальній бухгалтерії, а також їх місця в статичній і динамічній теоріях фінансової звітності.
П.О. Куцик [12]	Автор дає визначення, спираючись на НП(С)БУ 11 «Зобов'язання», та розглядає організаційні підходи до бухгалтерського обліку доходів і витрат майбутніх періодів на підприємстві. Обґрунтовано напрями удосконалення організації обліку цих економічних категорій та порядку їх розподілу.
П.О. Куцик [13]	Автор характеризує нормативну базу, супровідні документи та описує розподіл та термін списання доходів і витрат майбутніх періодів на звітні періоди.
О.Є. Дубровська [14]	Автор проводить порівняльний аналіз нормативного регулювання бухгалтерського обліку доходів і витрат в Білорусі, РФ і в Україні.
Л.М. Куньовська [15]	Автор посилається на роботу І.Я. Омецінської, даючи її визначення доходів майбутніх періодів. У статті йдеться про ведення обліку доходів майбутніх періодів зарубіжних країн та методи їх списання та корегування.
С.М. Максутов [16]	Автор називає нормативно-методичну базу доходів майбутніх періодів, приводить власне визначення доходів та послуг та показує приклади списання збитків як доходів майбутніх періодів.
В.М. Саприкін [17]	У роботі автор дає характеристику витрат майбутніх періодів та зазначає, що дані витрати можна відображати як в активі (вже понесені витрати або сплачені наперед), так і в пасиві (нарахування витрат), що суперечить НП(С)БО 1, оскільки рахунок № 39 є активним, а нарахування повинно бути в активі, списання – в пасиві.
Я.В. Соколов [2]	Автор намагається сформулювати всі загальні відомості про витрати майбутніх періодів, також списання їх на витрати звітного періоду та дати їм свою загальну характеристику, виходячи з правил бухгалтерського і фінансового обліку в Україні.

Таблиця 3

Інформаційна база виникнення та списання доходів і витрат майбутніх періодів

Група	Джерела інформації
Первинні документи	Договір оренди, прибутковий касовий ордер, виписка банку, договір передплати, квитанція, проїзний документ, розрахунковий документ, договір про надання послуг, акти-вимоги, матеріальні звіти, акти виконаних робіт, довідки бухгалтерії, розрахунки бухгалтерії, накладні, рахунки, гарантійні бланки на ремонт, акти приймання товару на експертизу тощо.
Рахунки бухгалтерського обліку	23 «Виробництво», 30 «Готівка», 39 «Витрати майбутніх періодів», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами», 69 «Доходи майбутніх періодів», 701 «Дохід від реалізації готової продукції», 703 «Дохід від реалізації товарів і послуг», 713 «Дохід від операційної оренди активів», 732 «Відсотки одержані», 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності».
Облікові реєстри	Журнал 5, 5А, 6.
Фінансова звітність	Ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», ф. № 6 «Звітність за сегментами».
Статистична звітність	Ф. № 1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво промислової продукції».
Інші джерела	Норми і нормативи споживання матеріальних, трудових та інших ресурсів; матеріали обстежень, перевірок, спостережень, нарад; конструкторська і технологічна документація; ліцензії; патенти.

ного обліку. Інформаційна база, яка зумовлює факт виникнення та списання доходів і витрат майбутніх періодів, наведена у табл. 3.

В табл. 3 розглянуті всі джерела інформації виникнення цієї економічної категорії, такі як первинні документи, а також показано, на яких рахунках відображають та кореспондують, показана звітність підприємства, що повинна відображати дані доходи та витрати.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, в цьому дослідженні були розглянуті теоретичні та методичні основи обліку і аналізу доходів і витрат майбутніх періодів. Було виявлено, що жоден нормативний документ в Україні не регламентує таку економічну категорію, як доходи чи витрати майбутніх періодів, а є лише їхньою складовою, через що можуть виникати труднощі в обліку даних

доходів та витрат на підприємстві. Склад та структура цієї економічної категорії досить різноманітні і мають власні особливості відображення в бухгалтерському обліку. Зокрема, для відображення даних доходів використовується пасивний рахунок № 69 «Доходи майбутніх періодів», для витрат – активний рахунок № 39 «Витрати майбутніх періодів». Було виявлено, що контроль за даними доходами та витратами досить важливий, адже вони слугують економічним важелем для корегування доходів, собівартості та фінансового результату підприємства в звітному періоді. Тому за некоректного відображення та списання доходів і витрат майбутніх періодів виникає викривлення фінансової звітності підприємства, що може призвести до значних збитків чи навіть до банкрутства підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Соколов Я.В. Расходы будущих отчетных периодов: форма и содержание / Я.В. Соколов, В.В. Патров // Бухгалтерский учет. – 1998. – № 8. – С. 91–93.
3. Ковтуненко Ю.В. Сутність поняття «доходи майбутніх періодів на підприємстві» / Ю.В. Ковтуненко, А.Д. Боярська // Інтеграційна система освіти, науки і виробництва в сучасному інформаційному просторі : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (19–20 травня 2016 р.). – Тернопіль, 2016. – С. 202–204.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XII із змінами і доповненнями.
5. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/lawsshow/z0085-00>.
10. Молибога К.В. Доходи майбутніх періодів / К.В. Молибога // Незалежний аудитор. – 2013. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KP_SN2010/Economics/63705.doc.Htm.
11. Терещенко К.В. Генезис бухгалтерської думки про економічну сутність категорій доходів майбутніх періодів / К.В. Терещенко / Адвокат бухгалтера. – 2013. – № 21. – С. 23–29.
12. Куцик П.О. Сучасний підхід до організації обліку доходів майбутніх періодів / П.О. Куцик // Інтерактивна бухгалтерія. – 2014. – № 48. – С. 10.
13. Куцик П.О. Проблемні аспекти обліку, аналізу та контролю доходів майбутніх періодів / П.О. Куцик // Науковий клуб. – 2014. – № 15. – С. 3–5.
14. Куньовська Л.М. Міжнародний досвід коригування доходів між періодами / Л.М. Куньовська // Дебет – Кредит. – 2014. – № 10/8. – С. 29–35.
15. Дубровская О.Е. Сравнительный анализ системы нормативного регулирования бухгалтерского учета доходов и расходов в Республике Беларусь, РФ и на Украине / О.Е. Дубровская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004. – № 4(86). – С. 48–50.
16. Максатов С.М. Бухгалтерські проблеми обліку доходів. Доходи, яких ще немає / С.М. Максатов // Бізнес-Бухгалтерія. – 2014. – № 31/1.
17. Саприкін В.М. Витрати майбутніх періодів : дис. ... докт. екон. наук / В.М. Саприкін. – М., 2008. – 166 с.
18. Мельник Е.Г. Витрати майбутніх періодів в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємств / Е.Г. Мельник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 3. – С. 1–11.

УДК 657.6

Теоретико-методичні аспекти реалізації концепції суттєвості в аудиті

Копотієнко Т.Ю.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

Нежива М.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено сутність та призначення концепції суттєвості під час планування та проведення зовнішнього та внутрішнього аудитів. Визначено особливості реалізації концепції суттєвості у зовнішньому та внутрішньому аудитах. З урахуванням специфіки теоретико-методологічних та праксеологічних аспектів внутрішнього аудиту запропоновано алгоритм реалізації концепції суттєвості під час його планування та проведення.

Ключові слова: суттєвість, зовнішній аудит, внутрішній аудит.

Копотиенко Т.Ю., Неживая М.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СУЩЕСТВЕННОСТИ В АУДИТЕ

В статье исследованы сущность и назначение концепции существенности при планировании и проведении внешнего и внутреннего аудитов. Определены особенности реализации концепции существенности во внешнем и внутреннем аудитах. С учетом специфики теоретико-методологических и праксеологических аспектов внутреннего аудита предложен алгоритм реализации концепции существенности при его планировании и проведении.

Ключевые слова: существенность, внешний аудит, внутренний аудит.

Kopotiienko T.Yu., Nezhyva M.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF REALIZATION OF THE CONCEPT OF MATERIALITY IN AUDITING

This article explores the essence and purpose of the concept of materiality in planning and conducting internal and external audits. It is identified the features of realization of the concept of materiality in the external and internal audit. It is offered the algorithm of implementing the concept of materiality in planning and implementation of internal audit with considering the specific its theoretical-methodological and praxeological aspects.

Keywords: materiality, external audit, internal audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Планування є обов'язковою й загальноновизнаною науковцями стадією будь-якого контрольного процесу. Належне здійснення планування зовнішнього та внутрішнього аудитів суб'єкта господарювання є вагомим передумовою досягнення мети контрольного заходу у максимально ефективний спосіб. Важливість планування посилюється тим, що на його результатах ґрунтуються дії суб'єкта контролю в межах кожної наступної стадії. Нині недостатньо дослідженими, проте від того не менш значущими аспектами планування зовнішнього та внутрішнього аудитів є питання, пов'язані з визначенням суттєвості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові напрацювання, пов'язані з трактуванням сутності та розробленням

методичних підходів до визначення суттєвості, переважно присвячені дослідженням теорії і практики незалежного професійного (зовнішнього) аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання. Зокрема, теоретичні та методичні аспекти суттєвості у контексті зовнішнього аудиту розглядали Н.І. Дорош [1], Ю.Ю. Кочинев [2], М.О. Никоневич [3], О.А. Петрик [4], К.О. Редько [5] та інші науковці. Окремі аспекти суттєвості у внутрішньому аудиті було розглянуто у працях К.О. Назарової [6] та О.А. Петрик [7]. Позитивно оцінюючи науковий доробок учених, зазначимо, що реалізація концепції суттєвості у внутрішньому та зовнішньому аудитах має відбуватися з урахуванням того, що зазначені форми контролю відрізняються метою, завданнями, суб'єктами їх проведення тощо,

що зумовлює незавершеність окремих теоретико-методологічних та праксеологічних питань суттєвості в аудиті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності, призначення та особливостей реалізації концепції суттєвості у зовнішньому та внутрішньому аудитах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд літературних та нормативних джерел засвідчив, що поняття «суттєвість» в аудиті визначають як концепцію [7]; характерні властивості інформації, на дослідження яких спрямовані процедури аудиту; об'єкт аудиторського дослідження [8, с. 226–227]; один із критеріїв якості інформації [9]; основне поняття методології аудиту [2, с. 1].

Не можна заперечувати того, що суттєвість є концептуальним поняттям методології аудиту, адже воно фігурує у визначенні мети аудиту, яка полягає у формуванні в аудитора підтвердженої доказами впевненості щодо відсутності у фінансовій звітності суттєвих перекручень, спричинених шахрайством або помилкою. Залежно від рівня такої впевненості у підсумковому документі аудитор висвітлює модифіковану або немодифіковану думку відносно достовірності фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах [7, с. 441].

Слушною є також позиція С. Преснякова, який уважає, що «...суттєвість слід уважати критерієм якості інформації» [9]. Дійсно, аудитор оцінює фінансову інформацію на предмет достовірності її розкриття у звітності в усіх суттєвих аспектах. Достовірність, як визнають науковці, є характеристикою якості інформації [8, с. 226–227]. Таким чином, суттєвість є підставою (критерієм) для оцінювання звітності як достовірної чи недостовірної.

Поняття суттєвості часто трактують через визначення рівня суттєвості, яке досить чітко регламентовано в національних правилах аудиторської діяльності [10], норми яких не суперечать Міжнародним стандартам контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі – МСА), де зазначається, що рівень суттєвості слід уважати загальним обсягом допустимих перекручень даних бухгалтерської (фінансової) звітності, який не впливає на якість рішень, які приймаються користувачами бухгалтерської (фінансової) звітності на підставі цієї звітності [10].

Очевидно, що ідеальним варіантом є відсутність жодних викривлень у звітній інформації, тобто її абсолютна достовірність. Однак

на практиці забезпечити абсолютну точність складання фінансової звітності дуже складно. Це зумовило застосування в аудиті концепції суттєвості, відповідно до змісту якої аудитор не повинен встановлювати достовірність звітності з абсолютною точністю, однак має висловити думку відносно її достовірності в усіх аспектах, які є суттєвими. Тобто фінансова звітність може містити перекручення чи упуцнення даних, однак якщо вони не відповідають ознакам суттєвих, аудитор не враховує їх під час надання висновку про достовірність інформації. З практичного погляду якщо фінансова звітність містить лише незначні перекручення даних, які ніяк не вплинуть на економічні рішення користувачів, аудитор не доречно надавати звіт з негативною чи інакшою модифікованою думкою, тим самим псувати репутацію клієнту та викликати недовіру в інвесторів.

Зазначимо, що концепція суттєвості реалізується нині навіть у практиці проведення державного фінансового аудиту [11], що є важливою методологічною особливістю, яка відрізняє дану форму контролю від більш звичної для вітчизняних підприємств ревізії.

Визначення критеріїв суттєвості вже тривалий час є предметом значного наукового дискурсу фахівців, які проводять дослідження з проблематики аудиту. Спірні моменти переважно стосуються питання, як правильно встановити межу (рівень/поріг/величину) суттєвості, яка є граничною сумою викривлень у фінансовій звітності, перевищення якої не дасть користувачеві змогу приймати на її основі правильні економічні рішення. Встановлення критеріїв суттєвості на стадії планування контрольного заходу має велике значення, оскільки це впливає на визначення характеру, термінів, обсягу і послідовності застосування подальших аудиторських процедур; на оцінювання ідентифікованих викривлень/упущень інформації та визначенні їхнього впливу на достовірність даних, що підлягають перевірці.

МСА надає певні рекомендації щодо вибору базових показників та підходів до розрахунку межі суттєвості, однак у цілому визначає оцінку суттєвості предметом професійного судження аудитора, тим самим перекладаючи відповідальність за коректність її застосування на суб'єкта проведення аудиту. На нашу думку, індикаторами коректності прийняття аудитором рішень щодо суттєвості викривлень у фінансовій інформації можуть бути лише події після дати аудиту. Зокрема,

тотожність результатів контролю за подальшої перевірки результатів діяльності суб'єкта господарювання державними органами; відсутність обґрунтованих претензій від користувачів фінансової звітності внаслідок прийняття ними неправильних економічних рішень; відповідність висновку щодо неперервності діяльності суб'єкта господарювання фактичним результатам його функціонування.

Під час розкриття питань, які стосуються застосування концепції суттєвості в аудиті, МСА 320 надає визначення поняття суттєвого викривлення. Відповідно до положень МСА 320, викривлення чи пропуск інформації слід уважати суттєвим, якщо, ґрунтуючись на своєму професійному судженні, аудитор вважає, що вони окремо або в сукупності можуть спричинити вплив на економічні рішення користувачів фінансової звітності [7, с. 338].

Причинно-наслідковий зв'язок суттєвих викривлень на рішення користувачів через сприйняття інформації достовірною зображено на рис. 1.

За результатами аналізу положень МСА 320, частково інтерпретованих на рис. 1, можна сформулювати такі висновки. По-перше, викривлення інформації визнається суттєвим, якщо воно володіє здатністю впливати на сприйняття представленої фінансової звітності як достовірної. По-друге, визначальним фактором, яким має керуватися аудитор під час установлення критеріїв суттєвості для оцінки достовірності фінансової звітності, є потреби й інтереси користувачів фінансової звітності. Визначення, представлене в МСА 320, розділяє В.В. Рядська, звертаючи увагу на те, що суттєвість завжди буде характеризуватися різними якісними й кількісними параметрами залежно від груп користувачів звітної інформації та умов її застосування [8, с. 227]. Залежність межі суттєвості від вагомості статті чи показника фінансової звітності для конкретного користувача визнає також О.Ю. Зіборєва [12, с. 24].

Очевидно, що у кожного користувача фінансової звітності може бути власне бачення достовірності інформації залежно від їхніх потреб, цілей і обставин використання

фінансових даних. У МСА 320 зазначено, що встановлення межі суттєвості є предметом професійного судження аудитора та ґрунтується на усвідомленні ним потреб та інтересів користувачів фінансових даних, висвітлених у звітності [7, с. 338]. Це свідчить про високий рівень суб'єктивності під час оцінки суттєвості в аудиті як із позиції користувача, так і з позиції аудитора. Як доречно зазначає автор праці [9], різне сприйняття користувачами інформації як суттєвої дає змогу стверджувати про те, що суттєвість залежить від свідомості суб'єкта оцінювання, а якість інформації є її суб'єктивною, а не об'єктивною властивістю.

У межах проведення зовнішнього аудиту чітко ідентифікувати всіх потенційних користувачів фінансової звітності та достеменно визначити їхні індивідуальні потреби в інформації, що підлягає оприлюдненню, неможливо. Крім того, інтереси деяких користувачів можуть значно відрізнятися від інтересів інших і сприйняття ними достовірності фінансової інформації, відповідно, також. Із цієї причини аудитор складно визначити, яка сума похибки у звітності для кожного з них буде критичною під час прийняття економічного рішення. З огляду на зазначене, МСА 320 рекомендують аудиторі під час висловлення своєї професійної думки керуватися усвідомленням загальних інтересів користувачів звітності як зацікавленої групи [7, с. 338]. На практиці, керуючись зазначеною нормою, аудитор визначає межу суттєвості певною мірою інтуїтивно, здійснюючи приблизний розподіл величини суттєвості по статтях залежно від їх вагомості, внаслідок чого, як доречно зазначає А.А. Шапошников, «розмежування двох станів звітності, які називаються достовірними та недостовірними, знаходиться часом у площині відчуттів, аніж будь-яких свідомих пояснень» [13].

Резюмуючи вищевикладене, зазначимо, що, на нашу думку, проблема розриву очікувань через розбіжності у сприйнятті звітності достовірною певними категоріями користувачів та аудитором у зовнішньому обов'язковому аудиті більшою чи меншою мірою завжди матиме місце.

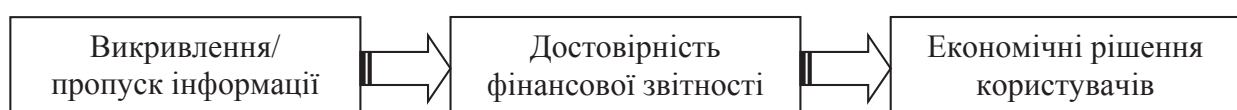


Рис. 1. Причинно-наслідковий зв'язок суттєвих викривлень та рішень користувачів звітності

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Під час застосування суттєвості у внутрішньому аудиті складається дещо інакша ситуація. Як зазначає О.А. Петрик, на відміну від зовнішнього аудиту, де концепція суттєвості застосовується у контексті оцінки фінансової звітності, у внутрішньому аудиті на предмет суттєвості може оцінюватися викривлення або відхилення щодо найрізноманітніших аспектів господарської діяльності. Дослідниця також указує на можливість різного сприйняття та оцінки рівня суттєвості суб'єктом внутрішнього та зовнішнього аудитів відносно ідентичного відхилення, а тому проведення внутрішнього аудиту потребує диференціації критеріїв суттєвості для кожного об'єкта [4, с. 369–370]. Разом із тим О.П. Мозгова та С.М. Губенко вважають за доцільне застосовувати концепцію суттєвості виключно під час оцінювання статей фінансової звітності, а тому вчені не вбачають потреби у виборі різних критеріїв під час проведення внутрішнього та зовнішнього аудитів [14, с. 68–71].

Необхідність застосування концепції суттєвості під час проведення внутрішнього аудиту зумовлюємо такими міркуваннями. Як відомо, однією з основних вимог до якості інформаційного забезпечення системи управління суб'єктом господарювання є доцільність інформації, що постачається. Це означає, що під час формування інформаційного забезпечення власників, які приймають рішення у межах стратегічного управління суб'єктами господарювання, варто абстрагуватися від даних, які не впливають на прийняття користувачами управлінських рішень. Отже, внутрішній аудит як функція управління має забезпечувати власника (співвласників) суб'єкта господарювання інформацією, яка становить споживчу цінність для користувача і впливає на процес прийняття ним управлінських рішень, абстрагуючись від тієї інформації, що такої властивості не має. А згідно з термінологією МСА [7] та позицій учених [8; 9; 12], саме здатність інформації впливати на прийняття рішення користувачем є основною характеристикою, яка визначає її як суттєву.

Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту висвітлюють лише концептуальні засади внутрішнього аудиту, а тому практичних рекомендацій щодо проведення такої форми контролю не містять. У даному аспекті зазначимо, внутрішній та зовнішній аудити відрізняються метою проведення, об'єктами, підходами до організації діяльності та контрольних заходів тощо,

однак характеризуються подібним методичним інструментарієм.

З огляду на вищевикладене, значна кількість положень МСА становить практичну цінність та має бути досліджена для їх застосування у первинному чи адаптованому вигляді у внутрішньому аудиті. Крім того, на думку К.О. Назарової, планувати внутрішній аудит з урахуванням вимог до проведення зовнішнього аудиту навіть необхідно, оскільки це є підґрунтям для одержання синергічного ефекту від взаємодії обох видів аудиту [15].

На стадії планування внутрішнього аудиту потрібно встановити межу суттєвості, яка є максимально допустимою сумарною величиною викривлень (пропусків) у представленій інформації, яка не вплине на рішення користувачів. Інакше кажучи, необхідно визначити кількісний аспект суттєвості. Результати досліджень С.В. Бардаша [16, с. 347–360] дали змогу встановити, що внутрішній аудит має правові підстави впровадження лише у господарських товариствах та інших корпоративних утвореннях із дворівневою системою управління, де має місце розмежування функцій володіння та оперативного управління бізнесом. Внутрішній аудит у такому разі є формою внутрішнього контролю власників (акціонерів/учасників) підприємства над діяльністю менеджерів вищого рівня. При цьому ініціатором та користувачем результатів внутрішнього аудиту є власник (співвласники) господарського товариства або іншого виду корпоративного утворення.

З огляду на зазначене, для встановлення прийнятної межі суттєвості на стадії планування контрольного заходу внутрішньому аудиту доцільно узгодити межу суттєвості із власником (співвласниками) суб'єкта господарювання. Межа суттєвості встановлюється як відсоток від обсягу статті звітності, яким власник чи співвласники можуть знехтувати під час прийняття управлінських рішень.

Сформована таким шляхом межа суттєвості визначає кількісний аспект для оцінки фактично ідентифікованих викривлень інформації за об'єктом перевірки. Якщо власників господарського товариства декілька і для кожного з них прийнятна межа суттєвості різна, кількісним аспектом суттєвості варто застосовувати найнижчий показник з одержаних внутрішнім аудитором за результатом здійснених запитів. Звісно, встановлення межі суттєвості як максимально допустимого відсотку викривлень від суми витрат шляхом запиту користувачу результатів внутрішнього

аудиту є суб'єктивною оцінкою достовірності звітності зацікавленою стороною, але ж саме на необхідності встановлення межі суттєвості залежно від суб'єктивних потреб користувача інформації наголошують як МСА [7], так і більшість учених, які досліджують проблематику суттєвості в аудиті [1–4; 8; 15]. Із приводу можливого зауваження щодо трудомісткості цього кроку зазначимо, що дану функцію може виконати спостережна рада господарського товариства (корпоративного утворення), яка є органом, що представляє інтереси власників.

МСА зобов'язує аудитора оцінювати ідентифіковані викривлення щодо їх суттєвості, орієнтуючись на те, чи можуть такі викривлення вплинути саме на економічні рішення користувачів фінансової звітності [7]. Під час застосування концепції суттєвості у внутрішньому аудиті, на нашу думку, варто оцінювати вплив не лише на економічні (що є пріоритетним), але й на інші види управлінських рішень (організаційні, адміністративні, технологічні тощо), які приймають власники суб'єктів господарювання.

Відповідно до положень МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту», зовнішньому аудиторю рекомендується визначати також суттєвість виконання [7].

Включення до термінології МСА 320 поняття «суттєвість виконання» зумовлюється таким. Відповідно до вимог зазначеного стандарту, аудитор має забезпечити зменшення до припустимого рівня ймовірності того, що невиявлені викривлення інформації у звітах перевищать загальну межу суттєвості для фінансової звітності, тому якщо аудиторські процедури плануються так, щоб виявити викривлення, які перевищують N-суму, існує ймовірність того, що загальна сума невиявлених несуттєвих викривлень може перевищити встановлений поріг похибок. Це зумовлює необхідність формування певного люфту для зменшення ризику того, що невиявлені перекручення інформації перевищать допустиму межу суттєвості.

Згідно з МСА 320, суттєвість виконання означає кількісну величину, встановлену на рівні нижчому, ніж межа суттєвості для фінансової звітності, задля мінімізації ризику того, що не ідентифіковані аудитором викривлення перевищать межу суттєвості, допустиму для фінансових звітів загалом [7].

Разом із тим К.В. Саханевич та В.М. Чубай зауважують щодо необґрунтованості введення терміну «суттєвість виконання», оскільки аудитор і без того має право перегля-

дати величину суттєвості під час проведення аудиту, зокрема за потреби встановлювати нижчу її межу [18, с. 228].

На нашу думку, введення поняття «суттєвість виконання» не позбавлене раціонального сенсу, однак дискусій із цього приводу можна буде уникнути, якщо в аудиторському звіті, який оприлюднюється за результатами обов'язкового аудиту, буде передбачено розкриття застосованої аудитором межі суттєвості для фінансової звітності. У такому разі користувач буде поінформований щодо застосованого аудитором критерію оцінки достовірності інформації та на власний розсуд вирішуватиме, чи відповідає застосований рівень упевненості його особистим потребам. Тоді для планування аудиторських процедур аудитор дійсно буде доцільніше працювати з нижчим значенням межі суттєвості (суттєвістю виконання) для одержання більшої впевненості у забезпеченні межі суттєвості на рівні фінансової звітності у цілому, яку ми пропонуємо зазначати у звіті зовнішнього аудитора.

Вищезазначена рекомендація також повною мірою актуальна для використання у внутрішньому аудиті, що, звісно, підвищить інформативність висновку внутрішнього аудитора. Задля більшої впевненості під час надання висновку суб'єкт контролю може працювати із суттєвістю виконання у процесі проведення внутрішнього аудиту, яка встановлюється на розсуд внутрішнього аудитора як відсоток від загальної межі суттєвості за об'єктом перевірки, прийнятної з позиції власника (співвласників).

Ще одним дискусійним, на нашу думку, поняттям, яке вводять МСА, є «явно незначне викривлення». МСА 450 рекомендує аудиторю визначати суму, нижчу за яку перекручення/упущення даних можливо вважати «явно незначними». МСА 320 дає змогу не накопичувати явно несуттєві викривлення і, відповідно, не оцінювати їх вплив на фінансову звітність, однак за умови, що вони будуть визнані такими не лише кількісно, але й за характером та обставинами їх виникнення [7, с. 401]. Упущення цієї рекомендації, на нашу думку, зумовило істотний недолік алгоритму визначення суттєвості, запропонованого у роботі [18, с. 228]. Відповідно до пропозицій співавторів праці, якщо кожне окремо виявлене викривлення у фінансовій звітності не перевищує рівня суттєвості виконання, воно розглядається як несуттєве, а подальшим кроком, згідно з алгоритмом, є надання

немодифікованого висновку. Таким чином, акумулюються та порівнюються із загальним рівнем суттєвості для фінансової звітності тільки ті суми викривлень, які перевищують рівень суттєвості виконання. Після кількісного оцінювання дана група викривлень також піддається аналізу за якісними ознаками.

Недоліком представленого авторами підходу вважаємо те, що він зумовлює зростання ризику невиявлення для аудитора та формування у нього необ'єктивної думки. Так, дотримуючись запропонованого алгоритму дій, аудитор відхилятиме всі викривлення, які не перевищують рівня суттєвості виконання, відповідно, не враховуватиме їх під час проведення подальших аудиторських процедур, не перевірятиме за якісним аспектом. На нашу думку, викривлення, які не перевищують рівня суттєвості виконання, окремо чи у сукупності, також можуть нести в собі суттєві загрози та ризику для фінансового стану чи безперервності діяльності суб'єкта господарювання. Зокрема, це стосується порушень норм законодавства, які за кількісним критерієм можуть не перевищувати суттєвість виконання на дату проведення аудиту, але через певний часовий проміжок зумовити істотні негативні економіко-правові наслідки для підприємства або ж посадових осіб.

З огляду на зазначене, виключати дану групу викривлень із переліку тих, що оцінюються за якісними ознаками, не доцільно. Крім того, викривлення, які не перевищують рівня суттєвості виконання за окремими статтями чи класами операцій, також потрібно акумулювати із загальною сумою викривлень у звітності, оскільки вони можуть бути тим фактором, який спричинить перевищення суми знайдених помилок над рівнем суттєвості для фінансової звітності загалом і зумовить модифікацію аудиторської думки.

Окрім вищезазначеного, викликає запитання власне факт застосування «суттєвості виконання» як критерію визнання викривлення явно несуттєвим. Мусимо зауважити, що ніде в МСА прямо не вказано, що суттєвість виконання є критерієм визнання викривлення явно несуттєвим. До того ж звернемо увагу, що використання поняття «суттєвість виконання» як критерію визнання викривлення явно несуттєвим суперечитиме представлений у МСА меті встановлення суттєвості виконання, яка полягає у мінімізації ризику того, що не ідентифіковані і не усунуті перекручення інформації у своїй сукупності перевищать межу суттєвості, встановлену для

звітності загалом [7]. На наше переконання, у даному разі має місце підміна понять. З огляду на дискусійність коректності застосування науковцями цих термінів, потрібно конкретизувати визначення суттєвості виконання в МСА з поясненням механізму її застосування на конкретному прикладі, а також увести термін для позначення критерію визнання викривлення явно несуттєвим. Дотримуючись визначення поняття «суттєвість виконання» в МСА, будемо застосовувати його як певний «резерв помилки» для зменшення ризику невиявлення під час проведення зовнішнього чи внутрішнього аудиту.

Поділяємо думку О.А. Петрик, яка зазначає про необхідність застосування комплексного підходу до оцінки суттєвості викривлення, враховуючи крім кількісного також якісний аспект суттєвості [4, с. 369–370]. У даному разі варто звернути увагу на роз'яснення цього питання в МСА, де зазначається, що існування певних обставин може зумовити доцільність оцінки викривлення (окремо чи у поєднанні з іншими) як суттєвого навіть якщо його величина не перевищує встановлену межу суттєвості. А тому МСА наголошують на необхідності досліджувати невикорисливані викривлення даних не лише за обсягом, але й характером та умовами їх появи [7, с. 339].

З урахуванням вищевикладених положень, пропонуємо алгоритм застосування суттєвості та оцінки ідентифікованих викривлень під час планування та проведення внутрішнього аудиту (рис. 2).

Результатом оцінювання суттєвості є висновок внутрішнього аудитора щодо достовірності представлені інформації у суттєвих аспектах.

МСА 320 містить твердження про взаємозалежність межі суттєвості та аудиторського ризику, тобто чим вища межа суттєвості, тим нижчого значення набуває аудиторський ризик, і навпаки, з чим погоджуємося. Разом із тим слід конкретизувати, що рівень аудиторського ризику на визначення величини суттєвості не впливає, оскільки межа суттєвості має ґрунтуватися на розумінні потреб користувачів. Межа суттєвості впливає на аудиторський ризик, однак рівень аудиторського ризику на межу суттєвості не може впливати.

Із цієї причини не можемо погодитися з науковою позицією, яка полягає у рекомендації за потреби зниження аудиторського ризику встановлювати рівень суттєвості нижчий, аніж той, що було визначено на стадії планування контрольного заходу [19, с. 31]. Це пояснюємо

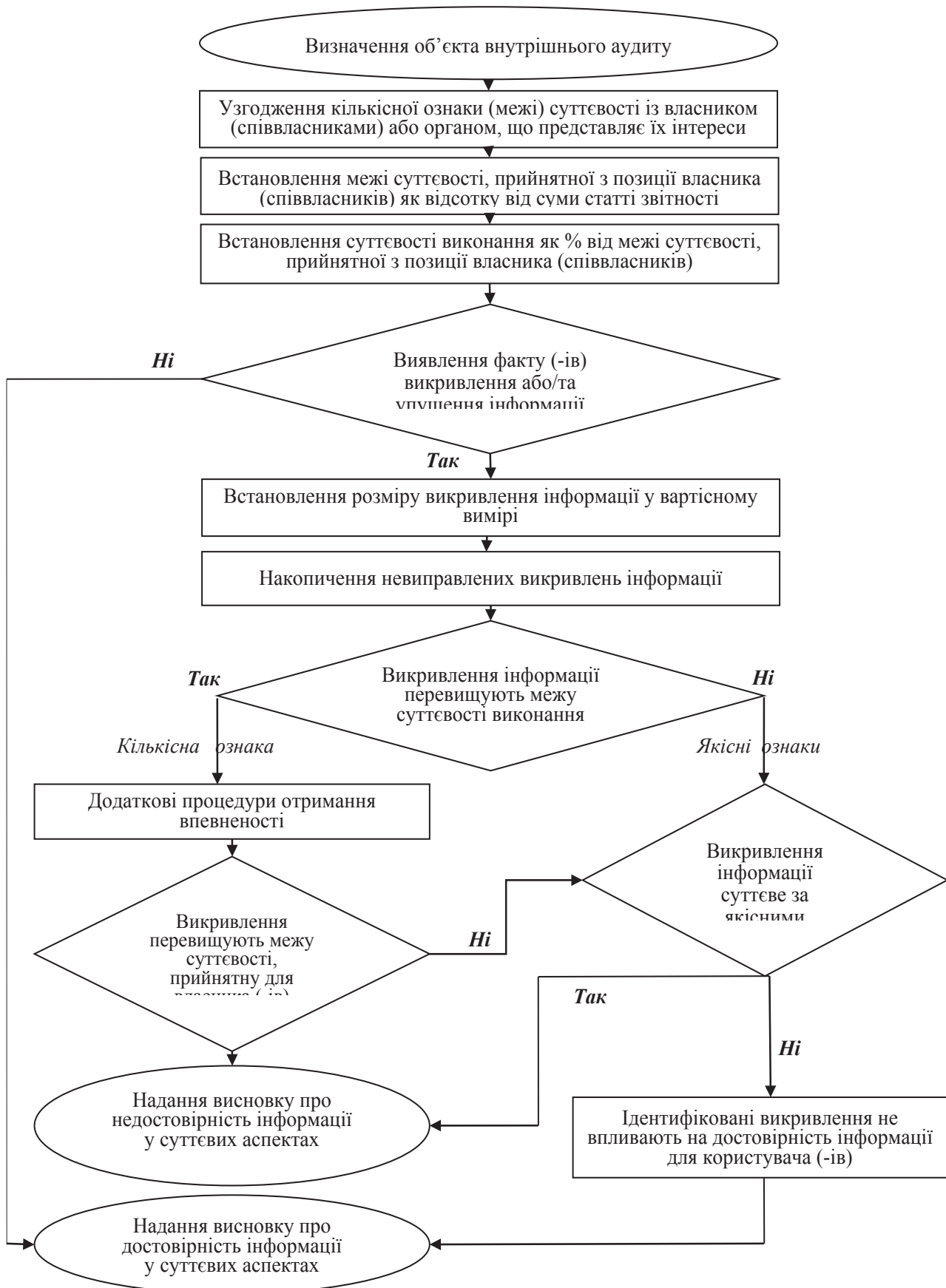


Рис. 2. Алгоритм реалізації концепції суттєвості під час планування та проведення внутрішнього аудиту

Джерело: розроблено авторами

тим, що така процедура буде суто технічною та ігноруватиме потреби користувачів інформації. Зниження рівня суттєвості на стадії проведення внутрішнього аудиту підприємств є допустимим, однак за виникнення обставин, що зумовлюють зміну інтересів чи потреб користувачів інформації, наприклад необхідність тотальної економії.

Потребу у зниженні зависокого рівня аудиторського ризику не вважаємо причиною, яка дає підставу внутрішньому аудиту зменшувати попередньо встановлений рівень суттєвості. Більш раціонально у даному разі дотриматися вимог МСА, які зменшувати аудиторський ризик рекомендують через отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів [7, с. 441].

Установлені на стадії планування межа суттєвості та рівень аудиторського ризику застосовуються під час визначення характеру, термінів, обсягу і послідовності застосування аудиторських процедур, які за вимогами МСА

мають бути відображені у стратегії та розширеному плані аудиту.

Висновки з цього дослідження. Отже, дослідження сутності та призначення концепції суттєвості дало змогу обґрунтувати необхідність їх оцінювання під час планування та проведення зовнішнього та внутрішнього аудитів. Для адаптації наявних наукових розробок до потреб проведення внутрішнього аудиту було запропоновано алгоритм визначення суттєвості та оцінювання ідентифікованих викривлень під час планування та проведення внутрішнього аудиту, який містить етап узгодження кількісної ознаки суттєвості із власником (співвласниками), що дасть змогу максимально врахувати позицію замовника щодо критичної для прийняття управлінських рішень величини викривлення інформації про об'єкт перевірки та запобігати появі розбіжностей між очікуваннями користувача та суб'єктивною оцінкою межі суттєвості внутрішнім аудитором.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика : [монографія] / Н.І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
2. Кочинев Ю.Ю. Теоретические основы процессов моделирования и автоматизации аудита / Ю.Ю. Кочинев // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 1–12.
3. Никонович М.О. Організація та методика аудиту : [навч. посіб.] / М.О. Никонович, К.О.Редько, О.А. Юр'єва. – К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2006. – 472 с.
4. Петрик О.А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 / О.А. Петрик. – К., 2004. – 540 с.
5. Редько О.Ю. Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О.Ю. Редько. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.
6. Назарова К.О. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність : [монографія] / К.О. Назарова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 464 с.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : вид. 2014 р. / Пер. з англ. О.В. Селезньова, О.Л. Ольховікова. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України, 2014. – 986 с.
8. Рядська В.В. Суттєвість як об'єкт аудиторського дослідження та критерій оцінювання достовірності фінансової інформації / В.В. Рядська // Вісник ЧДТУ. – 2013. – № 3(68) . – С. 226–231.
9. Пресняков С. О критериях качества в бухгалтерском учете и аудите / С. Пресняков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/43905.html>.
10. Национальные правила аудиторской деятельности «Существенность в аудите» : Постановление Минфина Республики Беларусь от 28.04.2015 № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_060301_24.pdf.
11. Методичні рекомендації з проведення Рахунковою палатою фінансового аудиту (2015) : Рішення Рахункової палати України від 22.09.2015 № 5-5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16746274/metod_rek_fin_audit.pdf.
12. Зиборева О.Ю. Определение уровня существенности при проведении внутреннего аудита налоговых расчетов / О.Ю. Зиборева // Известия ИГЭА. – 2007. – № 3. – С. 23–25.
13. Шапошников А.А. Границы достоверности в аудите. / А.А. Шапошников, Д.С. Лутов // Аудиторские ведомости. – 2003. – № 4. – С. 63–71.
14. Губенко С.М. Посібник для внутрішніх аудиторів банківських установ України / С.М. Губенко, О.П. Мозгова ; за ред. О.І. Кіреєва – Х. : Штрих, 2000. – 359 с.
15. Назарова К.О. Синергія внутрішнього та зовнішнього аудиту : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 / К.О. Назарова. – К., 2015. – 533 с.

16. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід : [монографія] / С.В. Бардаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.
17. Неустроєв М.Ю. Оценка рисков в аудите при выборе аудиторских доказательств : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / М.Ю. Неустроєв. – Иркутск, 2011. – 161 с.
18. Саханевич К.В. Визначення рівня суттєвості в процесі аудиту / К.В. Саханевич, В.М. Чубай // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 722. – С. 225–230.
19. Мазур В.П. Суттєвість і аудиторський ризик при здійсненні аудиту фінансових результатів від сільсько-господарської діяльності / В.П. Мазур // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1(67) . – С. 25–32.

УДК 657.422.7:334.716

Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення

Корольчук І.Р.

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Кутузов М.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті висвітлено проблеми обліку процесу реалізації готової продукції на прикладі діяльності підприємств побутової хімії. Внесено пропозиції для вирішення питань стосовно облікової документації продукції. Розглянуто основні об'єкти обліку щодо ефективної організації логістичних витрат на підприємствах. Надано пропозиції стосовно покращення умов оплати відвантаженої продукції. Запропоновано рекомендації для вдосконалення процесу реалізації готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, процес реалізації, облік, документообіг, логістичні витрати, конкурентоспроможність, прибуток.

Корольчук І.Р., Кутузов М.Р. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ БЫТОВОЙ ХИМИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье освещены проблемы учета процесса реализации готовой продукции на примере предприятий бытовой химии. Внесены предложения для решения вопросов по учетной документации продукции. Рассмотрены основные объекты учета по эффективной организации логистических затрат на предприятиях. Даны предложения по улучшению условий оплаты отгруженной продукции. Предложены рекомендации по совершенствованию процесса реализации готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, процесс реализации, учет, документооборот, логистические расходы, конкурентоспособность, прибыль.

Korolchuk I.R., Kutuzov M.R. PROBLEMS OF ACCOUNTING THE REALIZATION OF FINISHED PRODUCTS AT THE COMPANY OF HOUSEHOLD CHEMISTRY AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

The article deals with the problem of accounting of the selling of the finished product on an example of household chemical company. Contains proposals related to records products. Considered the main items of accounting of the effective organization of logistics costs in the business. Provided the proposals for improving the conditions of payment for products shipped. Offered recommendations for improving the process of the finished product's selling.

Keywords: finished products, the process of implementation, accounting, document management, logistics costs, competitiveness, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Істотне зростання значення та ролі процесу реалізації готової продукції зумовлено посиленням конкуренції та жорсткою боротьбою за ринки збуту як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. У підвищенні конкурентоспроможності підприємства важливу роль відіграє система контролю над обсягами реалізації продукції, оскільки вона впливає на формування фінансових результатів і є вагомим показником для оцінки ефективності діяльності підприємства. Отже, виникає необхідність у розгляді питань удосконалення обліку реалізації продукції побутової хімії, які забезпечать покращення виробничого процесу та збільшення частки продукції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з обліком реалізації готової продукції, досліджувалися у працях вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Н.С. Заокіпна, М.В. Кужельного, О.В. Лишиленко, Л.К. Сук, С.В. Шеліна та ін. Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, слід зазначити, що окремі аспекти вдосконалення обліку готової продукції потребують подальшого наукового опрацювання і зумовлюють актуальність даної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявлення проблем обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії і розроблення рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побутова хімія – продукція, без якої нині важко обійтися. Із розвитком нових технологій, а також зі збільшенням асортименту товарів побутової хімії може дозволити собі абсолютно будь-який споживач. Пропозиція на ринку від виробників є дуже великою – від товарів економ-класу до більш дорогої продукції з екологічно чистими компонентами й органічним складником.

У зв'язку із тим, що продукція побутової хімії широко розповсюджена не тільки серед українських виробників, а й зарубіжних, виникає необхідність особливу увагу приділяти обліку реалізації цієї продукції, що є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

Процес реалізації являє собою сукупність операцій із продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, де відбувається передача готової продукції споживачам, одержання оплати від них, виявлення результату діяльності [1, с. 330].

У процесі організації обліку готової продукції велике значення приділяється первинним документам. Однією з проблем, яка виникає на цьому етапі, є відображення в документах обліку її руху на підприємстві. Це зумовлено тим, що контроль руху готової продукції виступає гарантом успішної роботи підприємства на ринку.

Недосконалість системи ведення первинного обліку та нехтування організаційно-технологічними особливостями виробництва і реалізації продукції згідно із затвердженими нормативно-правовими документами може призвести до неправильного та неповного оприбуткування одержаної продукції, невиконання матеріально-відповідальними особами своїх обов'язків, викривлень даних синтетичного та аналітичного обліку, а також до нераціонального використання ресурсів підприємства.

Обсяги роботи працівників, які займаються безпосереднім оформленням і систематизацією документації, досить великі, тому створення більш простої та зручної системи документування шляхом запровадження уніфікованих форм є одним із можливих шляхів зменшення обсягів інформації, яка потребує обробки. Такий аспект удосконалення обліку дасть можливість збільшити продуктивність та ефективність роботи працівників, які займаються складанням документів.

Із використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції

без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ надає інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції. Дослідники цієї проблеми вважають, що буде доцільним на підставі первинних документів складати реєстри документів із реалізації готової продукції. Реєстри повинні формуватися за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль над реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки [2].

Для вирішення проблеми облікової документації та документообігу пропонується вжити такі заходи:

- підвищити рівень об'єктивності аналітичної інформації, яка міститься у документації;
- підвищити оперативність оформлення та обробки інформації процесів виробництва, зберігання та реалізації продукції;
- підвищити рівень контролю обліку приходу і вибуття продукції, виробничих запасів і товарів;
- використовувати систему електронного документообігу під час реалізації готової продукції. Це дасть змогу істотно прискорити проведення комерційних операцій, скоротити обсяги бухгалтерської документації, заощадити час співробітників і витрати підприємства, пов'язані з укладанням договорів, оформленням платіжних документів, поданням звітності у контролюючі органи, реєстрацією, ліцензуванням, отриманням довідок від різних державних установ;
- здійснити повну автоматизацію облікового процесу, а також доопрацювати наявне бухгалтерське програмне забезпечення, що дасть змогу оптимізувати роботу облікового апарату. За автоматизованої форми процес ведення вхідної інформації проводиться тільки один раз і частково контролюється програмним забезпеченням, решта процесів – складання реєстрів, звітності тощо – проводиться автоматично. Тим більше що програмне забезпечення дає змогу перевірити повноту, правильність заповнення реєстрів відповідно до нормативних актів, швидко виявити помилку і вказати способи її виправлення [3, с. 128]. Таким чином, підвищуються достовірність та оперативність інформації.

Із розвитком новітніх технологій, запровадженням на нормативному рівні електронного підпису на документах про відвантаження

готової продукції з'явилася можливість передачі звітності до державних контролюючих органів зацікавлених осіб. Також важливою рисою інформаційної системи обліку готової продукції є можливість формувати велику кількість звітів, розрахунків, проводити економічний, фінансовий аналіз діяльності установи. Вартість і витрачений час на складання зазначених форм незначні, що дає змогу повністю задовольнити інформацією різноманітного характеру управлінський персонал, скласти прогнозні розрахунки для прийняття ефективних рішень у сфері реалізації готової продукції.

Водночас для підвищення ефективності виробництва та вдосконалення документообігу підприємства повинні, як і раніше, активно вести управлінський облік. Для цього необхідно насамперед визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методичку підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності.

Проблеми, які виникають на одному підприємстві певної галузі, поширені, як правило, на інших цього ж або подібного профілю, тому для підприємств побутової хімії доцільно ввести мікропроцесорну техніку, здатну ідентифікувати окрему одиницю готової продукції. Використання такої техніки дасть змогу отримати інформацію про всі операції в момент та в місці їх здійснення [4, с. 155]. Застосування мікропроцесорної техніки актуальне, тому що інформація реєструється та обробляється в режимі реального часу і система управлінського обліку оперативно реагує на можливі відхилення основних показників діяльності. Це дає змогу ефективно управляти динамічною системою пересування місцями збереження й обробки готової продукції, у будь-який час володіти повною інформацією про асортимент вхідних і вихідних товарно-матеріальних потоків.

На підприємствах побутової хімії, особливо якщо вони мають значні обсяги виробництва і реалізації продукції, доцільно використовувати логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції. Отримання даних для забезпечення логістичних і маркетингових процедур відбувається за допомогою формування і передачі на відповідні рівні управління повної, своєчасної і достатньої інформації. Необхідно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів та формувати оперативні дані у вигляді звітів. Такий

підхід дасть змогу раціоналізувати та оптимізувати виготовлення та реалізацію готової продукції на підприємстві [5].

Логістика кожного окремого підприємства буде відрізнятися залежно від його характерних особливостей та визначених завдань. Логістична інформація в обліку має формуватися відповідно до визначених державою принципів [6], тому на підприємстві необхідно визначити елементи облікової політики щодо логістичних операцій та внести їх до Положення (наказу, розпорядження) про облікову політику підприємства та Положення про управлінський (внутрішньогосподарський) облік.

На підприємствах досить часто існує проблема вибору конкретних учасників процесу просування матеріального потоку від постачальника до споживача, інакше кажучи, визначення логістичних каналів та перетворення їх у логістичний ланцюг. Прийняття рішення про реалізацію продукції через агентську фірму на противагу безпосередній роботі зі споживачем є вибором каналу розподілу. Канали розподілу мають різну будову. У логістичних системах із прямими зв'язками канали розподілу не містять будь-яких оптово-посередницьких фірм. У гнучких і ешелонованих системах такі посередники є.

Вибір конкретного перевізника, конкретної агентської фірми, конкретного страховика тощо є вибором логістичного ланцюга. Він представляє собою лінійно впорядковану множину учасників логістичного процесу, які здійснюють логістичні операції з доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої. Під час вибору каналу розподілу відбувається вибір форми руху товару: транзитної або складської. Під час вибору логістичного ланцюга – вибір конкретного дистриб'ютора, перевізника, страховика, експедитора, банкіра тощо [7].

Для ефективної організації обліку логістичних витрат у межах облікової політики необхідно визначити основні об'єкти обліку:

- витрати на постачання (дослідження ринку закупівель, укладання договорів, приймання сировини і матеріалів та підготовка їх до виробничого споживання тощо);
- організація й управління виробництвом (технологічна підтримка виробництва, переналагодження устаткування, внутрішньовиробниче переміщення тощо);
- розподіл (пошук споживачів та одержання замовлень, підготовка продукції до відвантаження, планування каналів розподілу тощо);

– витрати на транспортування (вантажно-розвантажувальні роботи, витрати палива та електроенергії, оплата митних тарифів, податків та зборів, амортизація транспортних засобів, їх технічне обслуговування та поточний ремонт, страхування вантажу, вартість транспортування продукції сторонніми організаціями, утримання водіїв тощо);

– витрати на утримання складів і зберігання запасів (вартість запасів, експлуатаційні витрати, упакування запасів, втрати від знецінення запасів, оренда складських приміщень, амортизація складських будівель та устаткування, утримання складського персоналу тощо).

Виходячи з того, що логістичні витрати, згруповані вище за об'єктами обліку, то є також необхідність формувати витрати за замовленнями, тобто ідентифікувати, оцінювати, планувати, вести їх облік, контролювати та здійснювати ці процедури за певними статтями витрат. Необхідно визначити такі статті та приналежність кожного виду логістичних витрат до конкретного замовлення у розрізі цих статей.

Для вдосконалення обліку реалізації готової продукції доцільним є розмежування витрат на збут, які пов'язані з доведенням наявної продукції до споживача (тара, упакування, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника.

Існує проблема в обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги, адже майже кожному підприємству доводилося продавати продукцію чи виконану роботу з відстрочкою платежу та боротися з неплатежами. Підприємству необхідно знати, які юридичні засоби використовувати для отримання своїх гро-

шей, як правильно організувати роботу зі стягнення дебіторської заборгованості [8].

Вирішити цю зазначену проблему можна, використавши у розрахунках із покупцями такі форми безготівкових розрахунків, які могли б гарантувати своєчасне надходження грошей за відвантаженою покупцям продукцію. Найзручнішим способом є використання попередньої оплати за продукцію, а також акредитивної форми розрахунків. Необхідно зазначити, що обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливають виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Підвищити обсяги реалізації підприємств, які займаються виробництвом побутової хімії, можна за допомогою створення сайту в Інтернеті з усім асортиментом продукції та зробити міні-зразки продукції для пробного тестування.

Важливим у вдосконаленні обліку реалізації готової продукції є формування єдиної законодавчо-нормативної бази, яка буде адаптована до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій.

Висновки з цього дослідження. Отже, облік процесу реалізації готової продукції потребує певних удосконалень. Виконання запропонованих заходів дасть можливість не тільки збільшити обсяги реалізації продукції, а й підвищити ефективність діяльності підприємства у цілому.

Поліпшення автоматизованої обробки інформації, впровадження акредитивної форми розрахунків дадуть змогу підвищити оперативність та достовірність облікових даних, забезпечать своєчасне відвантаження готової продукції покупцям та надходження грошових коштів за реалізовану продукцію, що в результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства та збільшить ринок збуту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції в умовах ринку: методологія і практика : [монографія] / П.Л. Сук – К. : НАУ, 2010. – 330 с.
2. Петришина Н.С. Проблеми обліку готової продукції та її реалізації / Н.С. Петришина, Р.В. Перун ; ПВНЗ «Хмельницький економічний університет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_1_9.pdf.
3. Вороніна В.Л. Шляхи вдосконалення обліку готової продукції / В.Л. Вороніна, В.В. Черниш // Економіка і підприємництво: теоретико-методологічні аспекти обліку, аналізу та контролю. – 2013. – С. 128.
4. Проблеми обліку реалізації готової продукції на торговельних підприємствах та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2014/797-1400095470.pdf>.

5. Мардус Н.Ю. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації / Н.Ю. Мардус, Я.Ю. Ткаленко ; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2013/s16.pdf>.

6. Облікова політика логістичних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_oif/2012_9_3/49.pdf.

7. Голов С.Ф. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві? / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С. 3–10.

8. Маркус О.В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45.

УДК 336.22:658

Облікове моделювання результативності діяльності ІТ-компаній під час використання різних систем оподаткування

Кучер В.В.

студент

Житомирського державного технологічного університету

Лаговська О.А.

доктор економічних наук, професор,

декан факультету обліку і фінансів

Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено актуальній проблемі, яка полягає у втраті податкових надходжень до бюджету країни у сфері ІТ. Визначено можливі схеми взаємодії між іноземним замовником та вітчизняним виробником у сфері ІТ, а також висвітлено їх переваги та недоліки. Здійснено математичне моделювання кожної з можливих схем та проаналізовано їх вплив на дохідну частину бюджету країни. На базі проведених розрахунків визначено, який із варіантів кращий для держави, а який – для іноземного інвестора.

Ключові слова: схеми взаємодії в ІТ-сфері, системи оподаткування у сфері ІТ, сфера ІТ.

Кучер В.В., Лаговская Е.А. УЧЕТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИТ-КОМПАНИЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РАЗНЫХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме, которая заключается в потере налоговых поступлений в бюджет страны в сфере ИТ. Определены возможные схемы взаимодействия между иностранным заказчиком и отечественным производителем в сфере ИТ, а также освещены их преимущества и недостатки. Проведено математическое моделирование каждой из возможных схем и проанализировано их влияние на доходную часть бюджета страны. На основе проведенных расчетов определено, какой из вариантов предпочтительнее для государства, а какой – для иностранного инвестора.

Ключевые слова: схемы взаимодействия в ИТ-сфере, системы налогообложения в сфере ИТ, сфера ИТ.

Kucher V.V., Lagovska O.A. ACCOUNTING MODELING OF IMPACT OF IT COMPANIES USING DIFFERENT SYSTEMS OF TAXATION

The article is devoted to the topical problem, which is the loss of tax revenues to the country's budget in the IT sphere. Possible schemes of interaction between a foreign customer and a domestic manufacturer in the IT field are defined, and their advantages and disadvantages are highlighted. Mathematical modeling of each possible scheme was carried out and their influence on the revenue part of the country's budget was analyzed. Based on the calculations performed, it is determined from the options that it is preferable for the state, and which for the foreign investor.

Keywords: schemes of interaction in IT sphere, taxation system in IT sphere, IT sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині розмір заробітної плати має досить велике значення не тільки для працівників, а й для держави у цілому. Досить значний рівень заробітної плати демонструє сфера інформаційних технологій (далі – ІТ). За даними інформаційного порталу Work.ua, середня заробітна плата фахівця ІТ-сфери у травні місяці становить 9 669,00 грн., що на 6 469,00 грн. більше від мінімальної заробітної плати, яка становить 3 200,00 грн. [2]. Проте значного ефекту від розміру заробітної плати у сфері ІТ держава недоотримує, що зумовлено оптимізаційними схемами оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання щодо вибору систем оподаткування для оптимізації податкового навантаження займалися вітчизняні та іноземні науковці: Н.Б. Буряк, Т.Г. Васильців, М.П. Войнаренко, Ю.С. Горайнова, О. Грін, Д.І. Деба, Л.В. Ємчук, В. Кміть, О.Л. Костенко, О.Р. Квасовський, С.В. Лукаш, І.В. Шевчук, С.І. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи актуальні проблеми сфери ІТ у контексті податкового навантаження, автори розглядали нормативне регулювання систем оподаткування, систематизували та виділили їх переваги та

недоліки. Проте, було недостатньо приділено уваги результативності кожної зі схем та не систематизовано втрати держави у виборі однієї з них.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для вирішення поставленої проблеми у сфері ІТ необхідно:

- описати можливі схеми співпраці між іноземним замовником та українськими виконавцями під час реалізації різного роду проєктів;

- проаналізувати нормативне забезпечення можливих систем оподаткування, які масово використовуються у сфері ІТ;

- встановивши фіксовані фактори, які приймають участь у створенні продукту у сфері ІТ, проаналізувати результативність кожної зі схем;

- на базі проведених розрахунків визначити вплив кожної зі схем на надходження до бюджету держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можливості системи оподаткування України є однаковими для всіх, але лише сфера ІТ використовує та оптимізує

її в повному обсязі. Найчастіше замовник потребує тимчасового або короткострокового вирішення чи виконання певного проєкту, у зв'язку із цим сфера ІТ характеризується великою кількістю фізичних осіб – підприємців (далі – ФОП). Нині, згідно з податковим законодавством України, досить вигідним є перехід на спрощену систему оподаткування. На єдиному податку є вибір між чотирма групами, їх порівняльна характеристика наведена в табл. 1.

Аналізуючи вище наведену таблицю, бачимо, що з чотирьох груп єдиного податку у сфері ІТ актуальними для використання є лише II та III групи. Проте слід зауважити, що ФОПи, які перебувають на II групі, не можуть надавати послуги нерезидентам. Варіант єдиного податку III групи є найкращим варіантом для ІТ-сфери.

Нині є велика кількість способів оптимізувати оподаткування ІТ-сфери, одна з них – звести до мінімуму сплату податків у державний бюджет із зарплати. До зарплатних податків належать ПДФО, ЄСВ та військовий збір. ІТ-компанії задля уникнення сплати

Таблиця 1

Таблиця порівняння I та IV груп єдиного податку [1]

Група платників єдиного податку	Максимальний річний дохід, грн.	Дозволена кількість працівників	Ставка єдиного податку	
			Звичайна	Підвищена
I група: фізособи – підприємці, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність із надання побутових послуг населенню	300 тис.	Не використовують працю найманих осіб	10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб (160 грн.)*	15% – для фізичних осіб – підприємців у випадках, визначених п. 293.4 ПКУ
II група: фізособи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність із надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	1, 5 млн.	Не перевищує 10 осіб	20% МЗП (640 грн.)	
III група: фізособи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми	5 млн.	Не обмежено	Встановлюється у відсотках до доходу: – 3% доходу (раніше – 2%); – 5% доходу (раніше – 4%)	Для юр. осіб у випадках, визначених п. 293.5 ПКУ: – 6% зі сплатою ПДВ; – 10% без сплати ПДВ.
IV група: сільськогосподарські товаровиробники				

даних податків укладають не трудовий договір із фізичною особою, а створюють контракт із ФОП.

Значна кількість компаній для зниження ризику з боку фіскальних органів частину співробітників працевлаштовує офіційно, а частину реєструє як підприємців. Також дана співпраця може реалізуватися одним із таких варіантів:

- безпосередньо укладанням контрактів між підприємцями та нерезидентом;
- використання української компанії задля розподілу коштів між підприємцями;
- компанія офіційно працевлаштовує всіх співробітників;
- комбінована схема, згідно з якою з основними працівниками укладаються трудові договори, а з додатковим персоналом, який використовується на короткостроковій основі, укладаються контракти на надання підприємницьких послуг.

– У першому варіанті ФОП, уклавши договір із нерезидентом, отримує за виконану роботу певну винагороду, з якої, своєю чергою, має сплатити єдиний податок та ЄСВ. Другий варіант демонструє нам зовсім інший рівень організації даного виду співпраці, адже все податкове навантаження лягає на головну компанію, яка повинна організувати бухгалтерський облік не тільки всіх операцій, а й виконати повноцінне ведення бухгал-

терського обліку для підприємців, яких вони використовують. Третій варіант має не найвигідніше становище, адже за офіційного працевлаштування працівників, компанія має:

- з кожним укласти трудовий договір;
- сплачувати податки: ЄСВ, ПДФО, військовий збір;
- подавати звітність, яка стосується найманих працівників;
- вести кадровий та бухгалтерський облік заробітної плати, лікарняних та табеля обліку робочого часу.

Четвертий варіант комбінує усі перелічені попередні. Він є більш оптимальним, адже створює баланс між податковим навантаженням та ризиком перед фіскальними органами держави.

Для проведення результативного аналізу в табл. 2 наведено розміри зарплатних податків станом на 1 квітня 2017 р.

Проаналізувавши розмір податків, які безпосередньо мають відношення до заробітної плати, можемо перейти до проведення дослідження, а саме сформуємо сталі фактори, які стосуються замовлення у сфері ІТ, та виявимо найвигідніший варіант для іноземного інвестора та найгірший варіант для бюджету України. Умова для аналізу:

Іноземне підприємство планує реалізувати довгостроковий проект на території України (близько одного року). Даний проект буде

Таблиця 2

Розміри ставок податків, які безпосередньо належать до заробітної плати [1]

№	Найменування	Ставка, %
1	Податок на доходи фізичних осіб	18
2	Єдиний соціальний внесок	22
3	Військовий збір	1,5

Таблиця 3

Розрахунок податкових надходжень до бюджету згідно з першим варіантом співпраці між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем

Посада	Кількість, осіб	Заробітна плата, грн.	Річна заробітна плата працівників, грн.
Програміст	16	27 000,00	5 184 000,00
Керуючий програміст	4	35 100,00	1 684 800,00
<i>Податок</i>	<i>Ставка, %</i>	<i>База розрахунку за місяць, грн.</i>	<i>Загальна сума за рік, грн.</i>
ЄСВ за себе	22% до мінімальної заробітної плати	38 400,00	168 960,00
Єдиний податок	5 % до отриманого доходу	58 802,00	343 440,00
Сума надходжень до бюджету України			512 400,00
Загальний бюджет реалізації проекту			6 868 800,00

реалізований у контексті послуг у сфері ІТ. Для реалізації даного проекту необхідно залучити близько 20 висококваліфікованих програмістів. Середня заробітна плата програміста у сфері даного замовлення становить 27 тис. грн. Оплата програмістів, які займають керуючі посади, становить 130% від оплати звичайного програміста. У даному проекті необхідне обов'язкове залучення чотирьох керуючих програмістів.

Додаткові відомості:

– заробітна плата директора ІТ-компанії становить 50 тис. грн.;

– заробітна плата головного бухгалтера ІТ-компанії становить 40 тис. грн.

Використовуючи вищенаведену умову, здійснимо розрахунки відповідно до кожного варіанту.

Варіант 1. Діяльність здійснюється через оформлення програмістів як ФОП. Ураховуючи те, що діяльність буде здійснюватися шляхом надання послуг, група єдиного податку підійде лише третя. Також слід урахувати, що підприємці не є платниками ПДВ, що зумовить використання ставки єдиного податку в розмірі 5%. Під час реалізації даної схеми відпадає потреба у наявності директора та бухгалтерії у цілому. Розрахунки наведено в табл. 3.

Аналізуючи табл. 3, бачимо, що під час реалізації першого варіанту співпраці сума

сплачених податків становить 512 400,00 грн. Водночас інвестору для реалізації даного проекту потрібна сума коштів у розмірі 6 868 800,00 грн.

Варіант 2. Діяльність здійснюється шляхом створення юридичної особи на території України, яка буде отримувати валютні надходження з-за кордону та розподіляти між працюючими ФОПами. У розрахунку опустимо можливість отримання фінансового прибутку українською компанією, тому податок на прибуток до розрахунку включати не будемо. Розрахунки зображені в табл. 4.

Із даних табл. 4 бачимо, що під час реалізації другого варіанту співпраці сума сплачених податків становить 2 101 344,00 грн., а інвестору для реалізації даного проекту необхідно проінвестувати суму коштів у розмірі 9 327 144,00 грн.

Згідно з третім варіантом, українська ІТ-компанія працевлаштовує усіх працівників офіційно. Розрахунки наведено в табл. 5.

Проаналізувавши результативність третього варіанту, бачимо, що сума сплачених податків становить 3 277 896,00 грн., а інвестору для реалізації даного проекту необхідно проінвестувати суму коштів у розмірі 9 676 680,00 грн.

У четвертому варіанті працевлаштування програмістів в українську ІТ-компанію відбувається шляхом комбінування. У нашому разі

Таблиця 4

Розрахунок податкових надходжень до бюджету згідно з другим варіантом співпраці між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем

Посада	Кількість	Заробітна плата	Річна заробітна плата працівників
Директор	1	50 000,00	600 000,00
Головний бухгалтер	1	40 000,00	480 000,00
Керуючий програміст	4	35 100,00	1 684 800,00
Програміст	16	27 000,00	5 184 000,00
<i>Податок</i>	<i>Ставка, %</i>	<i>База розрахунку за місяць</i>	<i>Загальна сума за рік</i>
ЄСВ за себе (ФОП)	22% до мінімальної заробітної плати	38 400,00	168 960,00
ЄСВ нарахування	22 % від з/п директора та головного бухгалтера	82 100,00	1 378 344,00
ПДФО	18 % від нарахованого доходу	90 000,00	194 400,00
ВЗ	1,5 %	90 000,00	16 200,00
Єдиний податок	5 % до отриманого доходу	58 802,00	343 440,00
Сума надходжень до бюджету України			2 101 344,00
Загальний бюджет реалізації проекту			9 327 144,00

керуючих програмістів буде офіційно працевлаштовано, а інші будуть ФОПами. Розрахунки наведено в табл. 6.

Із даних табл. 6 бачимо, що під час використання схем оподаткування четвертого варіанту сума сплачених податків становить 1 520 904,00 грн., а інвестору для реалізації даного проекту необхідно проінвестувати суму коштів у розмірі 8 536 200,00 грн.

На базі проведених розрахунків сформовано порівняльну діаграму, на якій зображено податкові надходження до бюджету та розмір бюджету на реалізацію даного проекту згідно з кожним варіантом. Результат зображений на рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що, згідно з першим варіантом (праця працівників вико-

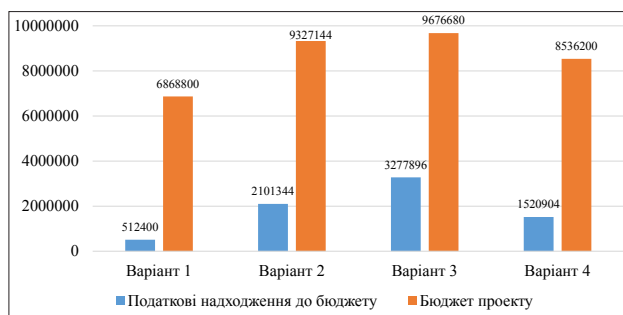


Рис. 1. Результативність кожного з варіантів комбінування систем оподаткування

ристовуються не як оформлених працівників, а як співпраця з ФОП) відбувається найменше надходження податків до бюджету України – 512 400,00 грн. Також перший варіант потребує найменших капіталовкладень інвес-

Таблиця 5

Розрахунок податкових надходжень до бюджету згідно з третім варіантом співпраці між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем

Посада	Кількість	Заробітна плата	Річна заробітна плата працівників
Директор	1	50 000,00	600 000,00
Головний бухгалтер	1	40 000,00	480 000,00
Керуючий програміст	4	35 100,00	1 684 800,00
Програміст	16	27 000,00	5 184 000,00
<i>Податок</i>	<i>Ставка, %</i>	<i>База розрахунку за місяць</i>	<i>Загальна сума за рік</i>
ЄСВ нарахування	22 %	152 100,00	1 727 880,00
ПДФО	18 % від нарахованого доходу	152 100,00	1 430 784,00
ВЗ	1,5 %	152 100,00	119 232,00
Сума надходжень до бюджету України			3 277 896,00
Загальний бюджет реалізації проекту			9 676 680,00

Таблиця 6

Розрахунок податкових надходжень до бюджету згідно з четвертим варіантом співпраці між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем

Посада	Кількість	Заробітна плата	Річна заробітна плата працівників
Директор	1	50 000,00	600 000,00
Головний бухгалтер	1	40 000,00	480 000,00
Керуючий програміст	4	35 100,00	1 684 800,00
Програміст (ФОП)	16	27 000,00	5 184 000,00
<i>Податок</i>	<i>Ставка, %</i>	<i>База розрахунку за місяць</i>	<i>Загальна сума за рік</i>
Єдиний податок	5%	4 320 000,00	259 200,00
ЄСВ (ФОП)	22% від мінімальної з/п	614 400,00	135 168,00
ЄСВ нарахування	22 %	222 500,00	587 400,00
ПДФО	18 % від нарахованого доходу	152 100,00	497 664,00
ВЗ	1,5 %	152 100,00	41 472,00
Сума надходжень до бюджету України			1 520 904,00
Загальний бюджет реалізації проекту			8 536 200,00

тора, що становлять 6 868 800,00 грн., що є досить позитивно для інвестора. Найбільші податкові надходження здійснюються у третьому варіанті. У даному варіанті співпраця відбувається оформленням усіх працівників на українську фірму. Згідно з даним варіантом, надходження до бюджету становлять 3 277 896,00 грн. Сума бюджету інвестора на реалізацію даного проекту також сягає максимуму і становить 9 676 680,00 грн., що є негативно щодо інвестора.

Висновки з цього дослідження. Співпраця між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем може бути реалізована багатьма нормативно підкріпленими варіантами. Залежно від імовірного ризику замовник може маневрувати розміром податкового навантаження. У разі використання першого варіанту, де співпраця між замовником та виконавцем здійснюється шляхом використання ФОПів, держава втрачає податкові

надходження у розмірі 1 588 944,00 грн.. Проте, з іншого боку, інвестор під час використання ФОПів економить вкладені кошти у розмірі 2 807 880,00 грн. Загалом стан іноземної співпраці на території України стрімко розвивається та стимулюється з боку держави, проте слід не забувати, що для будь-яких підприємств головною метою є оптимізація витрат для зменшення собівартості кінцевого продукту. Для ІТ-сфери найбільш питома частина витрат – заробітна плата працівникам. У зв'язку із цим постає необхідність у мінімізації податкових витрат стосовно заробітної плати.

Мінімізація даних витрат здійснюється шляхом описаних нами варіантів. Слід зазначити, що, реалізуючи співпрацю з використанням ФОПів, здійснюється сплата податків до бюджету майже у 6,4 рази менше, ніж за офіційного працевлаштування працівників компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Статистика зарплат в Україні / Work.ua. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.work.ua/stat/>.

УДК 336.322:1

Місце та аналіз місцевих податків і зборів з урахуванням особливостей змін законодавчо-нормативної бази

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Козаченко В.О.

студент
Національного університету харчових технологій

У статті досліджено сутність місцевих податків і зборів, їх значення для місцевих бюджетів як дохідної частини та місце в бюджетній системі України, висвітлено основні особливості змін законодавчо-нормативної бази. Здійснено огляд класифікації місцевих податків та зборів, інформаційного забезпечення їхнього аналізу. Запропоновано систему аналітичних показників та методологію аналізу місцевих податків і зборів на підприємстві.

Ключові слова: місцеві податки та збори, місцеве оподаткування, місцевий бюджет, податок на майно, єдиний податок, плата за землю, транспортний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Михайленко О.В., Козаченко В.А. МЕСТО И АНАЛИЗ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ИЗМЕНЕНИЙ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ

В статье исследованы сущность местных налогов и сборов, их значение для местных бюджетов как доходной части и место в бюджетной системе Украины, освещены основные особенности изменений нормативно-правовой базы. Осуществлен обзор классификации местных налогов и сборов, информационного обеспечения их анализа. Предложены система аналитических показателей и методология анализа местных налогов и сборов на предприятии.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, местное налогообложение, местный бюджет, налог на имущество, единый налог, плата за землю, транспортный налог, сбор за места для парковки транспортных средств, туристический сбор.

Mikhailenko O.V., Kozachenko V.A. PLACE AND ANALYSIS OF LOCAL TAXES AND FEES TAKING INTO ACCOUNT THE PARTICULARITIES OF THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK

In this article the essence of local taxes and fees, their importance to local budgets as the revenue side and a place in the budget system of Ukraine highlighted the main features of changes in the legal and regulatory framework. Done overview of the classification of local taxes and fees, information support of their analysis. It was suggested that the system of analytical indicators and methodology for the analysis of local taxes and fees in the enterprise.

Keywords: local taxes and fees, local taxes, local budget, property tax, single tax, land tax, vehicle tax, fees for parking of vehicles, tourist tax.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як і кожна держава, що стоїть на шляху розвитку, Україна намагається постійно вдосконалювати податкову систему, щоб та відповідала сучасним ринковим умовам та потребам правового суспільства. Такий рух необхідний для формування в Україні ефективного місцевого самоврядування, спрямованого на розвиток демократичного суспільства та для кращого управління системою державних і місцевих фінансів.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень, принципів, методів та прийомів, що забезпечують належний стан

аналізу місцевих податків і зборів та характеристика основних змін законодавчо-нормативної бази.

Об'єктом дослідження виступають процеси організації аналізу місцевих податків і зборів та зміни нормативно-законодавчої бази.

Актуальність обраної теми спричинена важливістю аналізу місцевих податків і зборів як джерела інформації про стан розрахунків по них; аналізуючи рівень і динаміку їх сплати, можна знаходити шляхи вдосконалення наповнення дохідної частини бюджету регіону або країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами місця та аналізу місцевих податків та зборів займалися такі вчені, як: Л.П. Сідельникова, Т.В. Чижова, Я.В. Якуша, В.І. Гарванко, Л.І. Простебі, С.Е. Острович, О.С. Василенко, М.О. Думчиков, Н.В. Проць, Т.В. Федченко, Д.І. Баранова. Вчені досліджували вплив місцевих податків і зборів на благоустрій адміністративно-територіальних одиниць, можливі варіанти вдосконалення наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, а також значення аналізу для оптимізації податкових витрат підприємства.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових робіт, що стосуються вивчення місця та аналізу місцевих податків і зборів, дана тема потребує подальшого дослідження. Особливо це стосується ролі місцевих податків і зборів для створення ефективної, справедливої та оптимальної податкової системи, яка б суттєво наповнювала місцеві бюджети та сприяла розвитку регіону, не здійснюючи негативний вплив на діяльність та платоспроможність підприємств України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є характеристика основних податкових змін і визначення ролі місцевих податків та зборів в економічному житті країни, викладення теоретичних основ аналізу місцевих податків і зборів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова децентралізація має велике значення, адже вона є однією з умов незалежності та ефективності місцевих органів і підконтрольних їм територій, сприяє розвитку всіх аспектів життя населення, враховуючи особливості географічно-територіального, природно-кліматичного, економіко-правового, соціально-політичного характеру територій [1, с.1–2].

Кожна адміністративно-територіальна одиниця має законодавчо закріплене право на економічну самостійність, тому повинна мати власний бюджет, яким самостійно могла б розпоряджатися без зовнішнього втручання. Це необхідність фінансових джерел для організації управління соціальним і економічним життям регіону. Дані джерела формуються на основі певних податків і платежів, що надходять до відповідного бюджету певної території.

Таким чином, місцеві бюджети – це основа фінансового стану місцевого самоврядування, яке займається фінансуванням закладів освіти, культури, охорони здоров'я

населення, засобів масової інформації, соціальним захистом населення.

Податки і збори є однаково важливими для всіх суб'єктів господарювання, зокрема для підприємств харчової промисловості, оскільки дають змогу фінансування безпосередньо тієї адміністративно-територіальної одиниці, де знаходиться підприємство. Отже, місцеві податки та збори є визначальними для економіки та населення України.

У межах чинної вітчизняної податкової системи закріплено основні поняття:

податок як обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку;

збір (плата, внесок) як обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій [2, ст. 6].

Кількість місцевих податків і зборів у різних країнах відрізняється. Наприклад, у Великій Британії всього один місцевий податок – із нерухомого майна, натомість у Бельгії – понад 100 податків і зборів. Трішки менші показники у Німеччині – 45, Франції – 50, Італії – близько 70 [3, с. 37–42].

Податкова система України являє собою сукупність загальнодержавних і місцевих податків та зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом України порядку.

Одним із кроків інтеграції в Європейський Союз є підписання Європейської хартії місцевого самоврядування, згідно з якою органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень [4].

Згідно зі ст. 8 Податкового кодексу України, до місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених цим Кодексом, рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, у межах їх повноважень і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад [2, ст. 8].

Склад місцевих податків і зборів представлено на рис. 1.

Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

До основних суттєвих змін нормативно-законодавчої бази 2017 р. відносно 2016 р. податків на майно належать:

- розширення переліку об'єктів, які не є об'єктом оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [5];

- зниження максимальної межі ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що може встановлюватися за рішенням сільської, селищної, міської рад або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, із 3% до 1,5% мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. м бази оподаткування [5];

- пільги зі сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, розширили також на нежитлові приміщення [5];

- зміна об'єкта оподаткування транспортним податком, а саме, середньоринкової вартості легкових автомобілів, які стають об'єктом оподаткування. Із 2017 р. такими об'єктами є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати (у 2016 р. даний вартісний показник становив 750 розмірів мінімальної заробітної плати), встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- розширено список суб'єктів господарської діяльності які мають пільги, а саме звільняються від сплати земельного податку.

Збір за місця для паркування транспортних засобів зазнав змін у вигляді зниження максимального рівня ставки даного збору з 0,15% мінімальної заробітної плати до 0,075% мінімальної заробітної плати за 1 кв. м площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності.

Змінено прив'язку ставки єдиного податку для платників першої групи до розміру мінімальної заробітної плати на прив'язку до розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Аналіз місцевих податків та зборів має велике значення як для господарюючого суб'єкта, так і для держави у цілому. Місцеві податки та збори є важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів, що впливає на економічний розвиток певного регіону, можливості державних структур.

Згідно з даними Державного казначейства України, місцеві бюджети і збори є другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів, частка яких у 2016 р. сягнула 24,8% у загальній структурі доходів місцевих бюджетів, а обсяг – 42,3 млрд. грн. Для порівняння, їхня частка у 2015 р. становила 22,4% у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, обсяг – 27,0 млрд. грн. Даний приріст у 2016 р. спричинений віднесенням податку на майно, зокрема плати за землю, до складу місцевих податків і зборів.

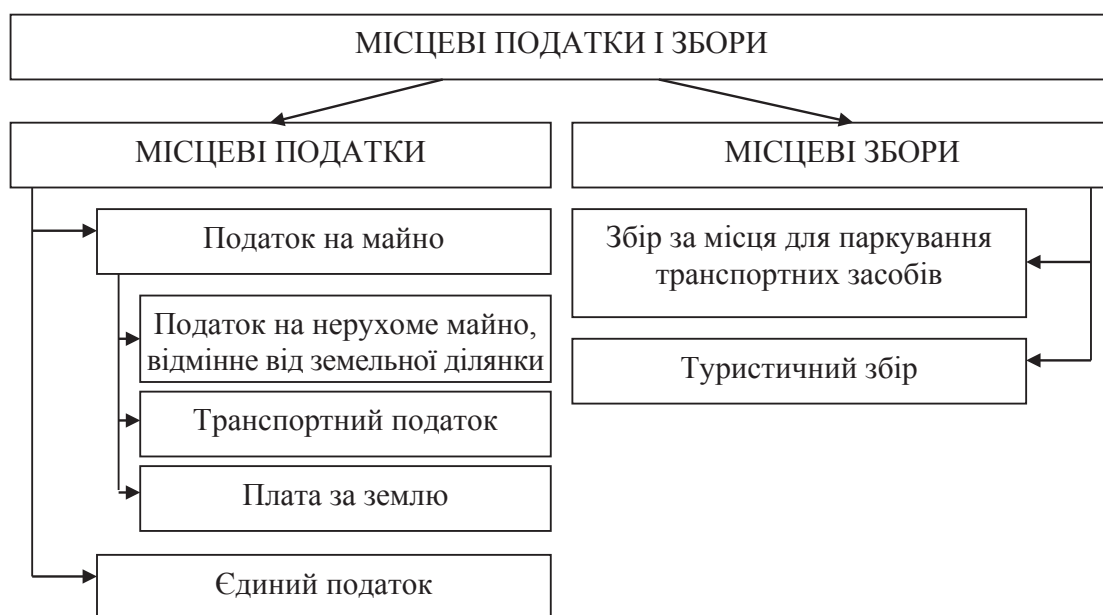


Рис. 1. Склад місцевих податків і зборів за ПК України [2, ст. ст. 8, 10]

Плата за землю є основним за обсягом джерелом місцевих податків, їх частка в доходах місцевих бюджетів становить 13,7%, що на 1,4% більше, ніж у 2015 р. Причиною збільшення обсягів частково є введення нових коефіцієнтів для проведення оцінки земель.

Другим за обсягом джерелом місцевих податків є єдиний податок, який зріс на 56,0% відповідно до надходжень 2015 р. та становив 17,2 млрд. грн. у 2016 році. Даний ріст спричинений збільшенням кількості платників податку, зокрема за рахунок віднесення частини сільськогосподарських виробників до даної категорії [6, с. 64–69].

Для збільшення ролі місцевих податків і зборів необхідно зосередити увагу на низці проблем, які є в системі місцевого бюджетування. Наприклад, до них належать перевищення адміністративних витрат порівняно з надходженнями в таких бюджетах, обмеження можливостей місцевої влади стосовно встановлення і сплати місцевих податків і зборів, складність процесу оподаткування [7].

Аналізуючи динаміку та структуру місцевих податків і зборів, підприємство має змогу прогнозувати майбутні витрати і коригувати управлінські рішення, застосовувати ефективніше методи податкової оптимізації, оцінювати рівень податкового навантаження.

Аналіз місцевих податків і зборів доцільно проводити за такими напрямками:

- аналіз податкового навантаження місцевими податками і зборами;
- вивчення структури податків і зборів, що відшкодовуються за рахунок операційних витрат підприємства;
- розрахунок питомої ваги місцевих податків і зборів в загальній сумі податків підприємства.

Аналіз податкового навантаження проводиться на основі коефіцієнтів податкового навантаження місцевими податками і зборами за:

- доходом підприємства, який визначається за формулою:

$$K_{\text{под.нав.дох.}} = \frac{\Sigma \text{Місцеві податки і збори}}{\Sigma \text{Загальний дохід}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{под.нав.дох.}}$ – коефіцієнт податкового навантаження місцевими податками і зборами за доходом підприємства; Σ Місцеві податки і збори – загальна сума місцевих податків і зборів, тис. грн. (дані податкових декларацій); Σ Загальний дохід – загальна сума зароблених доходів, тис. грн. (Форма №2 «Звіт про фінансові результати»).

- доходом від реалізації, який розраховується так:

$$K_{\text{под.нав.дох.реаліз.}} = \frac{\Sigma \text{Місцеві податки і збори}}{\Sigma \text{Чистий дохід від реалізації}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{под.нав.дох.реаліз.}}$ – коефіцієнт податкового навантаження місцевими податками і зборами за доходом від реалізації; Σ Місцеві податки і збори – загальна сума місцевих податків і зборів, тис. грн. (дані податкових декларацій); Σ Чистий дохід від реалізації – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. (Форма №2 «Звіт про фінансові результати»).

- операційними витратами, формула розрахунку якої:

$$K_{\text{под.нав.операц.витр.}} = \frac{\Sigma \text{Місцеві податки і збори}}{\Sigma \text{Операційні витрати}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{под.нав.дох.реаліз.}}$ – коефіцієнт податкового навантаження місцевими податками і зборами за операційними витратами; Σ Місцеві податки і збори – загальна сума місцевих податків і зборів, тис. грн. (дані податкових декларацій); Σ Операційні витрати – загальна сума операційних витрат, тис. грн. (Форма №2 «Звіт про фінансові результати»).

- прибутком до оподаткування, який визначається як:

$$K_{\text{под.нав.приб.}} = \frac{\Sigma \text{Місцеві податки і збори}}{\Sigma \text{Прибуток від звичайної діяльності}}, \quad (4)$$

де $K_{\text{под.нав.приб.}}$ – коефіцієнт податкового навантаження місцевими податками і зборами за прибутком до оподаткування; Σ Місцеві податки і збори – загальна сума місцевих податків і зборів, тис. грн. (дані податкових декларацій); Σ Прибуток від звичайної діяльності – прибуток від звичайної діяльності, тис. грн. (Форма №2 «Звіт про фінансові результати»).

Наступним напрямком аналізу є вивчення структури податків і зборів, що відшкодовуються за рахунок операційних витрат підприємства, а саме плата за нерухоме майно, туристичний збір та єдиний соціальний внесок.

Для проведення аналізу структури податків і зборів, що відшкодовуються за рахунок операційних витрат підприємства, необхідно дізнатися питому вагу кожного податку та збору, порівняти їх із даними попереднього звітного періоду, оцінити структурні зміни, які відбулися, та їх вплив на витрати підприємства.

Джерелами інформації для даного аналізу слугуватимуть:

- для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, – декларація з податку на нерухоме майно, гр. 7, ряд. 6;

– для туристичного збору – декларація з туристичного збору, гр. 5 ряд. 2–3;

– для єдиного соціального внеску – Форма № 2 «Звіт про фінансові результати», гр. 3–4, ряд. 2510.

Фінальним етапом аналізу місцевих податків і зборів є розрахунок їх питомої ваги в загальній сумі податків підприємства. Для цього дізнаються загальну суму податків, а потім визначають питому вагу кожного податку та збору. На підставі даних розрахунків визначають, які податки та збори створюють найбільше податкове навантаження, для розроблення оптимізаційних заходів. Здійснюючи порівняльний аналіз відносно попереднього періоду, можна оцінити дієвість прийнятих управлінських рішень у питаннях податкової оптимізації, а також які структурні зміни відбулися в складі загальних податків та зборів, причини цих змін, та прогнозувати можливі наслідки.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, раціонально організоване місцеве бюджетування сприятиме розвитку благоустрою регіону та підвищенню якості життя

населення, тому вивчення місця місцевих податків та зборів відіграє важливу роль у розробленні справедливої й ефективної податкової системи в країні відповідно до засад демократичного устрою.

Аналіз місцевих податків і зборів є важливим джерелом інформації про стан розрахунків із державою, тому важливо розуміти методику та особливості даної теми, а також знати всі податкові зміни та особливості. Своєчасна і достовірна інформація з обліку місцевих податків і зборів є необхідною для аналізу результатів функціонування підприємства, що унеможливить виникнення помилок у майбутньому, дасть змогу підприємству оптимізувати податкове навантаження та зробити свій внесок у розвиток регіону, оскільки сплачені податки є одним з основних джерел фінансування місцевих бюджетів.

Отже, місцеві податки та збори вагомо впливають на діяльність підприємства та економічне життя регіону, тому постановка правильного аналізу та знання усіх особливостей та змін у сфері законодавства має велике значення для обох сторін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гарванко В.І., Ковальов Г.І. Удосконалення механізму формування місцевих бюджетів, як фінансової основи регіону / В.І. Гарванко, Г.І. Ковальов. – 2012. – С. 1–2.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI станом на 15.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Букина И. Современные тенденции налогового администрирования в зарубежных странах / И. Букина // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 7. – С. 37–42.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування : Міжнародний документ від 15.10.1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
5. Закон України Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році від 20.12.2016 № 1791-VIII, станом на 15.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1791-19/page>.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2017. – С. 64–69.
7. Тараненко В. Оцінка фіскальної ефективності місцевого самоврядування у Дніпропетровській області / В. Тараненко, Н. Шевченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2361>.
8. Сайт Фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>.

Проблеми адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів

Радова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Одеського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним нині в Україні питанням гармонізації та адаптації бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання. Проаналізовано наявні погляди та підходи до визначення поняття та форм гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Обґрунтовано висновок, за яким держава в перспективі має всі необхідні передумови, щоб використовувати бухгалтерський облік як засіб регулювання економіки. Розглянуто необхідність зближення господарського, бухгалтерського, фінансового законодавства України з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

Ключові слова: гармонізація, адаптація, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, трансформація бухгалтерської звітності, конверсія.

Радова О.В. ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Статья посвящена актуальным на сегодня в Украине вопросам гармонизации и адаптации бухгалтерского учета и финансовой отчетности организаций. Проанализированы существующие среди ученых взгляды и подходы к определению понятий и форм гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Обоснованы выводы, согласно которым государство в будущем имеет все необходимые предпосылки для использования бухгалтерского учета в качестве средства регулирования экономики. Рассмотрена необходимость сближения хозяйственного, бухгалтерского и финансового законодательства с учетом требований международных стандартов и законодательства Европейского Союза.

Ключевые слова: гармонизация, адаптация, международные стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, трансформация бухгалтерской отчетности, конверсия.

Radova O.V. PROBLEMS OF ADAPTING THE NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL STANDARDS

The article is devoted to the agenda for today in Ukraine, the question of harmonization and adaptation of accounting and financial reporting entities. Analyzed the existing among academics views and approaches to the definition of concepts and forms of harmonization of accounting and financial reporting. Reasonably conclude that the State in the future has all the necessary prerequisites to use accounting as a means of regulating the economy, considered the need for a convergence of economic, financial, financial legislation with the requirements of international standards and legislation of the European Union.

Keywords: harmonization, adaptation, international accounting standards, international financial reporting standards, transformation of accounting reporting, conversion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як симбіоз адміністративних і ринкових концепцій, національних і міжнародних стандартів. За останні щонайменше два десятиліття в Україні відбулися зміни в системі бухгалтерського обліку, спрямовані на її гармонізацію з міжнародними стандартами. Однак реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалася необхідними змінами в чинному господарському та/або бухгалтерському, фінансовому законодавстві. Зміни не торкнулися системи організаційних заходів у таких сферах, як, наприклад, статистика. Негативними наслідками такої невідповідності є обмеженість бух-

галтерського обліку, до якої можна віднести застосування подвійного запису та виключно грошового вимірника; пасивне застосування принципів «професійного судження», пріоритетність податкових правил, неефективність наукових досліджень (вони є й їх чимало, однак залишаються, на жаль, не запитуваними як для нормотворення, так і практики господарювання).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання гармонізації бухгалтерського обліку відповідно до вимог ринкової економіки та МСФЗ висвітлювали у своїх працях як вітчизняні так зарубіжні вчені, серед яких: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.І. Жабін, В.В. Ковальов, Н.Б. Литвин, М.Р. Лучко, Т.Г. Мельник,

О.М. Петрук, Л.І. Полятикіна, Є.І. Свидерський, В.В. Сопко, Я.М. Соколов, О.П. Славова, Ш.М. Саудагаран, Дж.С. Трей, А. Яруга.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових досліджень, питання гармонізації бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності залишаються актуальними. Невирішеною є проблема змін та співставлення між бухгалтерським, податковим обліком та вимогами, за якими має бути складена статистична звітність. Окрім того, потребують подальших досліджень питання гармонізації обліку та її наслідки.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні питань щодо значення та ролі формування й узагальнення облікової інформації підприємствами України відповідно до МСФЗ, процесу адаптації міжнародних стандартів для країни та їх позитивного і негативного впливу на вітчизняну систему обліку, а також у розкритті шляхів досягнення гармонізації обліку на підставі аналізу сучасного стану та світових тенденцій розвитку бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останнє десятиліття країнами Європейського економічного співтовариства проводилася потужна робота, пов'язана з уніфікацією обліку. Переслідуючи загальні економічні інтереси, країни застосовують конкретні заходи, спрямовані на гармонізацію і зближення національних облікових систем на базі нормативно-правового забезпечення. Для усунення цих неузгодженостей виникла необхідність розроблення відповідних положень – Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Міжнародні стандарти – це компроміс між особливостями національних бухгалтерських шкіл тих країн, представники яких беруть участь у розробленні стандартів. Це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності та пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств. Окрім того, до складу міжнародних стандартів обліку входять документи Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements (Концептуальні засади підготовки і подання фінансової звітності), де викладено основні принципи складання звітності. Стандарти передусім доцільні для міжнародних компаній, які зобов'язані консолідувати фінансову звітність дочірніх підприємств, що працюють у різних країнах. Між-

народні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) становлять систему принципів, методів і процедур ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Водночас питаннями стандартизації бухгалтерського обліку займаються кілька міжнародних організацій.

МСБО – це не тільки методи і підходи до обліку та звітності, а й певною мірою відбиток ідеології, демократичності суспільства, здатність його інститутів адаптувати норми цивілізованих відносин.

МСФЗ – це цілісна система обліку і фінансової звітності, яка постійно вдосконалюється й узагальнює принципи і правила складання фінансової звітності, яка виникла в результаті посилення процесів економічної інтеграції країн і спрямована на зближення методології обліку і звітності в різних країнах світу. Це досить складна система вимог, принципів, частково правил і процедур підготовки корисної для широкого кола зацікавлених осіб інформації.

МСБО застосовуються:

– як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах;

– як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої вимоги (зокрема, провідними розвиненими країнами, а також країнами, що розвиваються);

– фондовими біржами та регулюючими органами, які дають змогу іноземним та вітчизняним компаніям подавати фінансові звіти відповідно до МСФЗ;

– міжнародними організаціями, такими як Європейська Комісія, яка оголосила 1995 р., що значною мірою покладається на Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо досягнення результатів, які відповідають потребам ринку капіталу.

МСБО охоплюють коло питань, що мають велике міжнародне значення в умовах розвитку зовнішньої торгівлі, діяльності транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. Вони, як правило, досить докладні і разом із тим розширені, оскільки інтерпретація стандартів повинна бути однаковою в різних країнах світу. Як показує міжнародна практика, МСБО використовуються переважно в трьох напрямках:

– як база для всіх або деяких національних вимог до обліку та звітності;

– як відправна точка для тих країн, які створюють національні стандарти;

– для публікації фінансової звітності (насамперед, транснаціональних корпорацій).

МСБО не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку – вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах. МСБО носять рекомендаційний характер. Головне, що ними нормується, – загальноприйняті принципи ведення обліку і формування звітності. Об'єктами нормування є методи оцінки активів, капіталу і зобов'язань, підходи до формування й обсяги інформації фінансової звітності. Вони є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в усьому світі.

Основні переваги МСФЗ:

- характеризуються чіткою економічною логікою й узагальнюють у собі світову практику складання фінансової звітності;

- інформація МСФЗ дає користувачам змогу аналізувати наслідки прийняття рішень, здійснювати прогнозування майбутнього розвитку й є підставою для прийняття стратегічних рішень;

- показники фінансової звітності підприємств за міжнародними стандартами характеризуються співставністю, що призводить до підвищення інвестиційної привабливості таких підприємств;

- фінансова звітність підприємств за міжнародними стандартами містить не тільки кількісні показники господарської діяльності підприємства, а й характеристики здійснюваних процесів, які відображають як масштаби, так і якість такої господарської діяльності;

- фінансова звітність, складена відповідно до вимог МСФЗ, доступна для широкого кола користувачів (не тільки для органів господарського нагляду, контролю, статистики).

Саме тому мета максимального зближення національних стандартів фінансової звітності з міжнародними нині є однією з найважливіших. Адаптація звітності українських підприємств у МСФЗ дасть змогу уникнути необхідності в складанні податкової та спеціалізованої звітності (звітних даних), зменшити ризики для інвесторів і кредиторів, забезпечити прозорість і зрозумілість інформації, підвищити зростання довіри до показників фінансової звітності, поглибити міжнародну кооперацію у сфері бухгалтерського обліку, зменшити витрати на розроблення власних стандартів.

Проте нині мета гармонізації МСФО не досягнута. Вітчизняної фінансової звітності (незважаючи на досить тривалий період реформування й удосконалення бухгалтерського, фінансового законодавства) притаманні такі недоліки:

- недостатньо об'єктивне уявлення інформації (причиною здебільшого є суб'єктивізм осіб, що складають фінансову звітність, через що така звітність містить переважно ту інформацію, яка вигідна для власників);

- уніфікований обов'язковий формат подання фінансової звітності (регламентується державою, практично мінімізує можливість здійснення агрегування показників фінансової звітності та їх згортання);

- зміст фінансової звітності відповідно до вимог вітчизняного законодавства здебільшого не надає повного обсягу основної інформації за ключовими фінансовими і нефінансовими показниками діяльності підприємств (призводить до зниження якості аналізу майнового стану підприємств, окрім того, перешкоджає здійсненню реального стратегічного планування його розвитку);

- монетарне (грошове) відображення активів підприємства (призводить до такого негативного наслідку, що інформація поза грошового відображення залишається поза увагою фінансової звітності);

- непередбачуваність, неузгодженість, суперечливість правового регулювання фінансової звітності в Україні (зумовлює складність розуміння і порядку застосування нормативних приписів під час складання фінансової звітності);

- основний орієнтир вітчизняної фінансової звітності спрямований на надання інформації для контрольних, податкових і статистичних органів (тоді як згідно з МСФЗ звітність спрямована на допомогу аналітику, а її користувачами є інвестори, кредитори, менеджери).

Поряд із цим до основних недоліків вітчизняної фінансової звітності належать: обмеженість обліково-економічної інформації про фінансову звітність; недоступність фінансової звітності неінституціональним користувачам облікової інформації (фізичним особам); складність розуміння фінансових показників, тобто неможливість сприйняття особами, які не мають спеціальних знань з економіки, обліку, аналізу; невідповідність складеної за національними стандартами фінансової звітності міжнародним вимогам, що ускладнює стандартизацію та уніфікацію облікової системи України у цілому; недостатня соціальна спрямованість фінансової звітності та, як наслідок, неповноцінність системи обліку як інформаційної підсистеми глобального середовища.

Найбільш вагомими перешкодами для успішного впровадження Міжнародних стан-

дартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності вітчизняних підприємств є:

- нерозуміння щодо характеру МСФЗ;
- відсутність відповідних механізмів для контролю національного органу по МСФО;
- відмінності між МСФЗ та національною нормативно-правовою базою;
- відсутність належного узгодження між загальними цілями фінансової звітності та регулярної звітності;
- недоцільність сфери застосування МСФЗ;
- відсутність можливості здійснювати ефективний нагляд за дотриманням;
- невідповідність між вимогами бухгалтерського обліку, аудиту та вимогами ринку;
- невідповідність між вимогами бухгалтерського обліку, аудиту та здатністю дотримуватися цих вимог;
- невідповідність між вимогами бухгалтерського обліку, аудиту та здатністю правозастосування щодо них на національному рівні.

На практиці суб'єкту господарювання, який прийняв рішення про впровадження МСФЗ, необхідно обрати стратегію такого впровадження й один із можливих шляхів перекладу фінансової звітності на міжнародні стандарти:

- трансформацію бухгалтерської звітності (статті фінансової звітності, складеної відповідно до національних стандартів, рекласифікуються відповідно до положень МСФЗ);
- конверсію (ведення паралельно з національними стандартами управлінського обліку відповідно до МСФЗ).

Одні суб'єкти господарювання обирають перший шлях, коли потрібно періодично, раз у квартал або раз на рік, отримувати звітність відповідно до МСФЗ. Інші йдуть шляхом, який дає змогу оперативно отримувати звітність відразу в двох стандартах і, таким чином, застосовувати звіти в управлінні та розробленні планів.

Висновки з цього дослідження. На сучасному етапі міжнародної інтеграції у сфері економіки та господарювання можна виділити таку важливу тенденцію розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як зближення, гармонізацію, уніфікацію правил та облікових процедур, вимог до фінансової звітності, стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання на рівні країн ЄС, зближення господарського, бухгалтерського, фінансового законодавства України з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу [4, с. 308].

Гармонізація законодавства визначається як приведення відповідно до законодавства держав-членів та країн – не членів відповідно до вимог ЄС на підставі правових актів ЄС. Гармонізація відбувається в різних формах, таких як адаптація законодавства, уніфікація права, імплементація, стандартизація. Проте в офіційних документах часто використовується термін «адаптація». Втім, незважаючи на застосування різних термінів, йдеться, по суті, про один і той самий процес приведення національного законодавства відповідно до приписів права європейських інтеграційних організацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адамчук Н. Адаптація фінансової звітності українських підприємств до міжнародних стандартів / А. Адамчук // Студент. наук. вісник. – 2010. – Вип. 1(2). Т. 1. Економ. науки. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mnau.edu.ua/studentresearchjournal/studentresearchjournal021.pdf>.
2. Єфімов В.І. Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні / В.І. Єфімов // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 278–284.
3. Кірейцев Г.Г. Глобалізація економіки та уніфікація методології бухгалтерського обліку / Г.Г. Кірейцев // Зб. наук.-практ. праць за мат. наук.-практ. конф. (Житомир, 18–19 жовтн. 2007 р.) ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 2007. – С. 22–29.
4. Резнікова В.В., Орлова О.С. Перспективи гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні / В.В. Резнікова, О.С. Орлова // Адміністративне право і процес – 2015. – С. 296–334.
5. Рожелюк В.М. Стандартизація та гармонізація обліку в контексті міжнародних та національних стандартів / В.М. Рожелюк // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/por...al/soc_gum/inek/2011_4/118.pdf.
6. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку / О.М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 448 с.
7. Штулер Г.Г. Перспективні напрями узгодження фінансової звітності в Україні з міжнародними стандартами / Г.Г. Штулер // Наук. вісник Ужгород. ун-ту. Економіка. – 2010. – Вип. 29. – Ч. 2. – С. 253–256.

Делькредере дебіторської заборгованості: реалізація принципу обачності чи надумана проблема?

Романів Р.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

Кручак Л.В.

аспірант кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено проблемам відображення поточної дебіторської заборгованості у звітності, реалізації підходів до застосування принципу обачності під час здійснення оцінки даного виду активу балансу. Здійснено пропозиції щодо дисконтування вартості дебіторської заборгованості та вдосконалення процесу формування резерву сумнівних боргів. Визначено шляхи гармонізації вітчизняних та міжнародних стандартів стосовно обліку та оцінки дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, дисконтування вартості активу, вітчизняні та міжнародні облікові стандарти.

Романів Р.В. Кручак Л.В. ДЕЛЬКРЕДЕРЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ ИЛИ НАДУМАННАЯ ПРОБЛЕМА?

Статья посвящена проблемам отображения текущей дебиторской задолженности в отчетности, реализации подходов к применению принципа осмотрительности в процессе оценки данного вида активов баланса. Сформулированы предложения относительно дисконтирования стоимости дебиторской задолженности и усовершенствования процесса формирования резерва сомнительных долгов. Определены пути гармонизации отечественных и международных стандартов относительно учета и оценки дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, дисконтирование стоимости актива, отечественные и международные учетные стандарты.

Romaniv R.V., Krychak L.V. DELCREDERE RECEIVABLES: IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLE OF PRUDENCE OR CONTRIVED PROBLEM?

The article deals with the problems reflect current receivables reporting approaches implementation of the principle of caution when assessing this type of asset balance. Done offer to discount the value of receivables and improve the process of forming the allowance for doubtful debts. The ways of harmonization of national and international standards for accounting and evaluation receivables.

Keywords: accounts receivable, allowance for doubtful debts, discounted value of the asset, domestic and international accounting standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оцінка дебіторської заборгованості на різних етапах її формування, руху та погашення або непогашення є одним із досить проблемних питань бухгалтерського обліку, і від логічності її визначення залежить достовірність інформації, яка розкривається у звітності. Крім того, така оцінка впливає й на політику управління заборгованістю підприємства у цілому. Проблематика достовірного визначення оцінки унеможлиблює визнання активом дебіторську заборгованість. Дебіторська заборгованість як актив може бути й не погашеною, тому, щоб дотриматися принципу обачності, її слід відкоригувати як мінімум на величину сумнівної та безнадійної заборгованості.

Однак принцип обачності цілком справедливо зазнає критики. Оцінка активу в балансі може бути нижчою, ніж вартість його придбання, що спричинить викривлення картини реального стану підприємства. Крім того, жодна з концепцій оцінки не використовується до кінця послідовно: у поточному році може використовуватися одна концепція, а в наступному – інша.

Як показує практика, багато підприємств ігнорують створення резерву сумнівних боргів та будь-яке коригування дебіторської заборгованості, тобто такий актив відображають в Балансі (Звіті про фінансовий стан) за вартістю придбання, що викривляє її оцінку. Причинами цього є як низька компетенція бухгалтерської служби, так і нерозуміння самої проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тема формування резерву сумнівних боргів, який дає змогу коригувати в балансі поточну заборгованість підприємства, розглядалася низкою вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: Е.С. Хедриксен, М.Ф. Ван Бреда, І.Ф. Шерр, Я.В. Соколов, Н.Р. Вейцман, Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха та ін. Проте в даних публікаціях процес формування резерву сумнівних боргів розглядається переважно з погляду встановлення коефіцієнта сумнівності і не розглядаються інші методи коригування дебіторської заборгованості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення проблематики та підходів відображення дебіторської заборгованості в Балансі (Звіті про фінансовий стан) із використанням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес оцінки являє собою порядок присвоєння об'єктам бухгалтерського обліку певних грошових величин, отриманих так, щоб їх можна було використати як агреговано – для підсумкової оцінки активів, так і окремо, залежно від ситуації.

Правило найменшої оцінки використовується як для зниження вартості, так і для скорочення цінності активу, що зумовлено його фізичним або моральним зносом, падінням виробництва, зниженням упевненості у поверненні боргу (як щодо дебіторської заборгованості). Однак, як правильно зауважують Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда [11, с. 317], зміна чистої вартості реалізації активу зумовлюється не тільки змінами його оцінки, але й витратами, що супроводжують його реалізацію (або витратами на повернення боргу).

Таким чином, до визначення вартості активу треба підходити зважено, з урахуванням усіх чинників, а не просто брати до уваги найменшу оцінку.

Діюча практика визначає два найбільш поширені підходи до оцінки вартості активів підприємства: пооб'єктну оцінку активів та оцінку сукупної вартості активів підприємства як цілісного майнового комплексу. Перший підхід полягає в індивідуальній оцінці активів, другий – оцінює сукупну вартість бізнесу. Вважаємо, що другий підхід не підходить до мети нашого дослідження, оскільки загальна оцінка дебіторської заборгованості мало корелюється із загальною вартістю бізнесу.

Вітчизняна практика обліку дебіторської заборгованості передбачає, що в Балансі

(Звіті про фінансовий стан) вона відображається за мінусом резерву сумнівних боргів [8]. Формування резерву сумнівних боргів є одним з інструментів впливу на фінансовий результат, оскільки витрати на його створення чи пряме списання безнадійних боргів у будь-якому разі його коригують. З одного боку, дебіторська заборгованість – це право вимоги, і згідно з принципом консерватизму, доки не вийшли терміни цього права, бухгалтер повинен відобразити його в повному обсязі. З іншого боку, включення сумнівних боргів в актив погіршує стан балансу підприємства. У зв'язку із цим Е.С. Хедриксен і М.Ф. Ван Бреда зазначають, що метод прямого списання непогашеної дебіторської заборгованості на зменшення прибутку звітного періоду не має теоретичного підґрунтя, оскільки дохід вимірюється сумою очікуваних грошових поступлень [11, с. 353], тому необхідно коригувати доходи звітного періоду під час нарахування резерву сумнівних боргів. Коригування дебіторської заборгованості в балансі на величину сумнівних боргів відображає більш реальну картину.

Слід зазначити, що ідею коригування дебіторської заборгованості свого часу розвинув економіст Я.М. Гальперін (1894–1952), який визначив резервування дебіторської заборгованості як попередньо обчислені втрати, які виявлені на момент складання балансу і появу яких у майбутньому можна вважати ймовірним. Н.Р. Вейцман характеризував процес формування резервів, як «акт перестороги, спосіб збереження в балансі суми, правильність оцінки яких не може бути визначена негайно». Цю ідею також розвивав Г. Сімон, який увів поняття «делькредере», на якому слід було відображати амортизацію дебіторської заборгованості (втрату її номінально вартості) [10, с. 264]. І.Ф. Шерр уважав, що «рахунок делькредере служить переоціночною або коректуючою статтею для таких претензій, які приведені на активній стороні у своїй повній сумі, але покриття яких насправді є сумнівним» [12, с. 438].

Саме таке положення реалізоване нині в МСФЗ (IAS) «Фінансові інструменти», де дебіторська заборгованість обліковується за амортизованою собівартістю. Зокрема, п. 46 указує, що якщо існує ймовірність того, що дебіторська заборгованість не зможе бути погашена в повному обсязі згідно з умовами договору, тоді має місце збиток від знецінювання або визнання безнадійною заборгованістю. Сума збитку в даному разі визна-

чається як різниця між балансовою вартістю активу і дисконтованою вартістю майбутніх грошових надходжень, розрахованих за допомогою ефективної ставки відсотку за фінансовим активом [5].

Під час здійснення операцій із резервом сумнівних боргів беруть до уваги дебіторську заборгованість, за якою не настав термін оплати, сумнівну заборгованість та безнадійну заборгованість. Їх ознаки та класифікацію представлено на рис. 1.

Основним нормативним актом, який регулює порядок формування резерву сумнівних

боргів, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [8]. Згідно з даним документом, підприємство відображає дебіторську заборгованість за чистою реалізаційною вартістю, тобто за мінусом резерву сумнівних боргів.

Однак у П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» дозволено поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою, що вже є певним дисонансом. У П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» передбачено відображати фінансові активи, до яких належить і дебіторська заборгованість, за їх фактичною



Рис. 1. Ознаки дебіторської заборгованості, які впливають на формування резерву сумнівних боргів (авторське бачення)

собівартістю, що складається із справедливої вартості і витрат, пов'язаних із придбанням активу.

На основі аналізу очікуваних грошових потоків балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю, переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу.

Сума втрат від зменшення корисності фінансового активу визначається як різниця між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив із визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду. Тобто створення резерву сумнівних боргів за фінансовими інструментами не передбачено.

У міжнародних стандартах немає окремого документу щодо дебіторської заборгованості, однак у МСФЗ 36 «Знецінення активів» під час визначення суми, яка повинна бути відображена в балансі, є положення, що стосовно такого виду активів необхідно здійснити низку дій, а саме: 1) протестувати дебіторську заборгованість на предмет її знецінення і списання суми безнадійних боргів; 2) відкоригувати суми заборгованості, яка залишилася, на суму резерву за сумнівними боргами; 3) відобразити дебіторську заборгованість терміном погашення менше одного року (операційного циклу) в складі поточних активів, а довгострокової – у складі необоротних активів.

Для синхронізації позиції за цими трьома стандартами вважаємо за необхідне прийняти оцінку відображення дебіторської заборгованості у звітності за чистою реалізаційною вартістю, що узгоджується з принципом обачності та консерватизму. Оцінка за справедливою вартістю все-таки не повною мірою реалізує вказаний принцип, оскільки не враховує ризик неповернення суми боргу. Для фінансових інструментів необхідно теж передбачити порядок створення резерву сумнівних боргів, оскільки його створюють лише для тієї поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (окрім придбаній заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу). Таке правило чітко передбачено П(С)БО 10 [8]. А це означає, що резерв сумнівних боргів можна сформувати лише для грошової заборгованості. Тобто у разі визнання товарної (придбаній) заборгованості безнадійною, вона списується з балансу

з відображенням у складі інших операційних витрат (п. 11 П(С)БО 10), що не є логічним.

Як показують дослідження, у більшості країн розмір резерву сумнівних боргів обмежується певним процентом від виручки. Однак у цьому разі справедливим є твердження вчених Д.А. Єндовицького та А.М. Ісаєнка, що це є «абсолютно нелогічним із погляду економічного змісту даного резерву, оскільки складно представити, що за вказаного співвідношення виручки і величини резерву перестав діяти принцип обачності» [3, с. 42].

В Україні рекомендовано застосовувати такі методи формування резерву сумнівних боргів:

1. Метод застосування абсолютної суми дебіторської заборгованості.

2. Метод застосування коефіцієнта сумнівності, який реалізується у таких методиках, як: а) визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; б) класифікація дебіторської заборгованості за терміном непогашення; в) визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості.

Нині в практичній діяльності багатьох підприємств не застосовується процедура формування резерву сумнівних боргів. Унаслідок цього зазначений актив відображається в Балансі (Звіті про фінансовий стан) у повному обсязі, що служить причиною відображення нереальної заборгованості, оскільки не вся вона буде погашена.

Щоб уникнути знецінення поточної дебіторської заборгованості, підприємство зобов'язане якимось її відкоригувати. У зв'язку із цим висновком пропонуємо під час формування резерву сумнівних боргів доповнити вказані методи варіантом переоцінки боргу з використанням процедури дисконтування на індекс інфляції. Це є досить актуальним, оскільки на 2017 р. в Україні передбачена інфляція на рівні 10–12%, що матиме суттєвий вплив на викривлення реальної суми боргу. Такий підхід якоюсь мірою узгоджується з принципом коригування дебіторської заборгованості в іноземній валюті на величину курсової різниці.

Наприклад, на підприємстві наявна прострочена заборгованість у розмірі 165 тис. грн. терміном 45 днів і 84 тис. грн. терміном прострочення 81 день. Виходить, що номінально підприємству винні 249 тис. грн., проте реальна вартість цієї заборгованості різко знижується через досить значну інфляцію у розмірі 10% річних (у середньому 0,83% на

місяць). Визначимо втрати підприємства шляхом дисконтування:

$$\frac{165000}{(1 + 0,0083)^{30 \times 45}} + \frac{84000}{(1 + 0,0083)^{30 \times 81}}$$

Відповідно, резерв за цією сумнівною заборгованістю слід вираховувати як різницю між номінальною і реальною вартістю такого боргу. І тут ми підходимо до необхідності впровадження нової функції резерву сумнівних боргів: нівелювати не тільки ризик неповернення боргу, але й утрату його реальної (купівельної) вартості на величину знецінення. У нашому прикладі вона становитиме $249\,000 - 139\,954 = 109\,046$ (грн.), і саме цю величину необхідно закласти в резерв сумнівних боргів. Указана частина такого резерву буде зменшена на величину штрафних санкцій, які передбачені за договором у разі вчасного неповернення. Все, що не буде компенсовано, потрібно списувати на витрати підприємства. Таким чином, указаний підхід дасть змогу відкрити зовсім нову функцію резерву сумнівних боргів, а саме компенсацію знецінення поточної дебіторської заборгованості.

Якщо ж підприємство не створювало раніше резерву сумнівних боргів і, відповідно, відображало суму дебіторської заборгованості за фактичною вартістю, то для уникнення відповідальності за порушення норм П(С)БО 10, можна рекомендувати в обліковій політиці передбачати формування резерву шляхом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. Вказаний метод передбачає визначати розмір резерву шляхом аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Застосування такого методу може визначити резерв сумнівних боргів у нульовому розмірі, якщо такими були професійні судження бухгалтера про характер заборгованості.

Що стосується податкових розрахунків, то з 1 січня 2015 р. підприємствам дозволено під час визначення оподаткованого прибутку враховувати витрати на створення резерву сумнівних боргів. Підприємства з річним доходом до 20 млн. грн., які відповідно до пп. 134.1.1 ПКУ [7] мають право не застосовувати податкові коригування і розраховувати податок на прибуток виходячи з фінансових результатів, є зацікавленими у створенні такого резерву, оскільки це дає право збіль-

шити витрати проводкою Дт 944 Кт 38, не чекаючи, поки ці борги стануть безнадійними. Однак для підприємств із річним доходом більше 20 млн. грн., які зобов'язанні застосовувати процедуру податкового коригування, створення резерву зовсім не вигідне, оскільки пп. 139.2.1. ПКУ передбачає збільшення фінансового результату на суму створеного резерву. При цьому зворотного коригування під час списання безнадійної заборгованості за рахунок створеного раніше резерву законодавство не передбачає, тобто такі витрати вважаються втраченими для податку на прибуток.

Проте, незважаючи на прогресивність прийнятого у ПКУ положення про резерв сумнівних боргів, який стимулюватиме підприємство його створювати, вважаємо, що визначення стосовно коригування прибутку до оподаткування на величину такого резерву є неповним. У документі є певні обмеження, які стосуються формування резерву сумнівних боргів тільки за дебіторською заборгованістю за товарними операціями. Приблизно такі ж вимоги містяться і в МСФЗ. Указані позиції дотримується також і низка вчених, таких як Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська [1], Дж. Грей, Б. Нідлз [2] та ін.

Однак практика свідчить, що неповерненою може бути заборгованість і за придбаними фінансовими інструментами, тому вважаємо, що вона теж повинна включатися у розрахунки і мати вплив на розмір резерву сумнівних боргів.

Висновки з цього дослідження. Проведені дослідження засвідчили, що вітчизняні підприємства порушують порядок ведення обліку і рідко створюють резерв сумнівних боргів. Така ситуація спричинює як викривлення реальної оцінки дебіторської заборгованості, так і недостовірність інформації про активи в Балансі (Звіті про фінансовий стан). У вітчизняній бухгалтерській практиці необхідно передбачити застосування порядку дисконтування поточної дебіторської заборгованості на індекс інфляції. Подальші дослідження повинні стосуватися структури та наповнення облікової політики підприємства в частині особливостей формування резерву сумнівних боргів залежно від зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на діяльність підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
2. Грей С.Дж. Финансовый учет: глобальный подход / С.Дж. Грей, Б.Э. Нидлз ; пер. с англ. – М., 2006. – 614 с.
3. Ендовицкий Д.А. Финансовые резервы организации: анализ и контроль / Д.А. Ендовицкий, А.Н. Исаенко ; под. ред. проф. Д.А. Ендовицкого. – М. : Кнорус, 2007. – 304 с.
4. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи : [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.
5. МСФЗ 39 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12045.html.
6. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : [монографія] / Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха. – Харків : ХДУХТ, 2016. – 293 с.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. П(С)БО «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
9. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах : [учебник] / Я.В. Соколов [и др.]. – М. : Проспект, 2005. – 664 с.
10. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
11. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер с англ. ; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 567 с.
12. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс / И.Ф. Шерр. – М. : Экономика и жизнь, 1926. – 456 с.

УДК 657.6

Основні напрями вдосконалення правового регулювання судово-економічної експертизи в Україні

Романів С.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Голяш І.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення основних напрямів удосконалення правового регулювання судово-експертної діяльності, зокрема у сфері проведення судово-економічної експертизи, що є одним із завдань експертного забезпечення правосуддя в Україні. Представлено основні тенденції розвитку сучасного інституту економічної експертизи в рамках процесу судочинства і за його межами відповідно.

Ключові слова: судово-експертна діяльність, економічна експертиза, правове регулювання, регламентація, правосуддя.

Романів С.Р., Голяш І.Д. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУДЕБНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам определения основных направлений усовершенствования правового регулирования судебно-экспертной деятельности, в частности в сфере проведения судебно-экономической экспертизы, что является одним из заданий экспертного обеспечения правосудия в Украине. Представлены основные тенденции развития современного института экономической экспертизы в рамках процесса судопроизводства и за его границами соответственно.

Ключевые слова: судебно-экспертная деятельность, экономическая экспертиза, правовое регулирование, регламентирование, правосудие.

Romaniv S.R., Golyash I.D. THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF LEGAL REGULATION OF FORENSIC AND ECONOMIC EXPERTISE IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues determine the main directions of improvement of legal regulation of forensic activity, particularly in the field of forensic and economic expertise, which is one of the tasks of expert support of justice in Ukraine. The basic trends of modern institute of economic expertise within the judicial process and beyond, respectively.

Keywords: forensic expert activity, economic expertise, regulation, regulation, judgment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови економічного розвитку України характеризуються реформуванням державної судово-правової системи, що, на жаль, супроводжується криміналізацією суспільства і стрімким зростанням правопорушень у фінансово-господарській діяльності відповідно, тому основним завданням чинного законодавства є захист законних інтересів держави, суб'єктів підприємницької діяльності і споживачів у господарській сфері.

При цьому судово-економічна експертиза, виступаючи процесуальною формою дослідження на основі спеціальних знань у різних галузях економіки, вирішує широке коло питань, що виникають у ході досудового розслідування чи судового розгляду економічних

злочинів. Кваліфікований висновок експерта-економіста сприяє встановленню об'єктивної істини і винесенню справедливого судового рішення відповідно.

Слід відзначити, що відсутність єдиного підходу у чинних законодавчо-нормативних, процесуальних та інструктивних документах до змісту економічної експертизи призвело до хаотичності трактування її сутності за назвами у різних наукових джерелах (наприклад, «державна економічна експертиза», «незалежна економічна експертиза», «судово-економічна експертиза», «експертно-економічне дослідження», «експертно-економічна оцінка» та ін.), підміни одних форм економічного контролю іншими (в окремих випадках не судово-економічна експертиза, а аудит трактується

як засіб доведення істини), невизначеності рівня фахових спеціальних знань, якими слід обов'язкововолодіти експерту-економісту, іт.д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями розроблення та вдосконалення законодавства про судово-експертну діяльність в Україні працювало багато знаних учених та експертів-практиків, серед яких: Л.М. Головченко, Л.В. Дікань, К.І. Клименко, А.І. Лозовий, В.Д. Понікаров, В.С. Серьогін, Е.Б. Сімакова-Єфремян, М.Г. Щербаковський та ін. Проте, незважаючи на досить широкий спектр досліджень із даної проблематики, окремі питання й досі залишаються недостатньо опрацьованими. Зокрема, це стосується вдосконалення нормативно-правового регулювання судово-економічної експертизи в Україні та необхідності усунення певних прогалин у чинному законодавстві, що виступає одним із завдань експертного забезпечення вітчизняного правосуддя.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Спираючись на результати попередньо проведених досліджень, слід зазначити, що серед науковців і практиків не існує єдиної позиції щодо трактування категорії «судово-економічна експертиза». Крім того, і в чинному законодавстві формулювання даного поняття відсутнє, що ще більше ускладнює його розуміння. Хоча рішенням Президії науково-консультативної та методологічної ради з проблем судової експертизи при Міністерстві юстиції України від 30.01.2001 поняття «судово-бухгалтерська експертиза» було замінено поняттям «судово-економічна експертиза», проте фактично такі зміни були затверджені Міністерством юстиції України лише 10.06.2005 й досі, як свідчать наукові публікації, враховуються не всіма дослідниками.

Порівняно зі світовою експертною практикою така ситуація є негативною, тому є логічним проведення активних заходів щодо вдосконалення законодавства стосовно судово-експертної діяльності в Україні та практичної реалізації його основних положень у всіх сферах проведення судових експертиз, у т. ч. судово-економічних.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – окреслення основних напрямів удосконалення нормативно-правового регулювання судово-економічної експертизи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експертиза є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринко-

вої економіки будь-якої країни, що зумовлює потребу її нормативно-правової регламентації (регулювання) відповідно.

Регламентація (рос. регламентация; англ. regulations; нім. reglementierung) – процес установлення і дотримання окремих правил, положень, інструкцій, нормативів та інших нормативних документів або ж, іншими словами, регламент. Своєю чергою, під регламентуванням доцільно розуміти процес установлення певної сукупності методик, правил, інструкцій тощо, які забезпечують умови діяльності суб'єктів господарювання, їх структурних підрозділів та окремих працівників. Проведемо розмежування понять «регламент» і «регламентування»:

1) поняття «регламент» відображає статистику процесу встановлення порядку діяльності органа управління або посадової особи;

2) поняття «регламентування» за основу має динаміку даного процесу.

Спеціальний вид управління, що забезпечує потрібні значення суттєвих змінних для функціонування об'єкта управління з урахуванням змін зовнішнього середовища носить, назву «регулювання».

Слід відзначити, що судово-експертна діяльність включає такі складники, що забезпечують її функціонування, як: правове, науково-методичне, кадрове, фінансове та організаційне забезпечення, процес проведення експертиз і реалізація висновків експертів. При цьому в кожному з представлених складників можна виділити певні проблеми.

Структурні елементи судово-експертної діяльності в Україні представлено на рис. 1.

Міністерством юстиції України приділяється значна увага вирішенню проблем законодавчого регулювання судово-експертної діяльності, що має практичне значення для забезпечення її належної організації та оптимізації процесуальних відносин у цілому.

Слід зазначити, що з часу прийняття Закону України «Про судову експертизу» (далі – Закон) [1] більшість його положень не втратила актуальності. Проте починаючи з 2004 р. Верховною Радою України були прийняті нові процесуальні кодекси та нормативно-правові акти, що стосуються регулювання судово-експертної діяльності, тому необхідно в новій редакції Закону [1] навести статті, якими закріплюється перелік суб'єктів судово-експертної діяльності і визначається правовий статус судового експерта взагалі, а також судового експерта державної установи і приватного судового експерта.

Одним із напрямів удосконалення законодавчо-нормативної бази щодо судової експертизи в Україні є розрізнення понять «експерт» і «судовий експерт». Експерт – це особа, яка володіє певними знаннями, талантом і досвідом. Судовий експерт залучається до участі в кримінальному, цивільному, адміністративному, господарському процесах відповідно до чинного процесуального законодавства. Перелік законодавчих актів, де зустрічаються категорії «експерт» і «судовий експерт», є дуже великим (близько 5 тис. документів). Практика свідчить, що мас-медіа, співпрацюючи з консультантами з різних питань, також часто оперують поняттям «експерт». Доречно зазначити, що будь-які господарські правовідносини можуть стати предметом розгляду в суді, а тому фахівці відповідної галузі будуть залучені органами суду як судові експерти відповідно. І тільки розділивши поняття експерта і судового експерта, можна вирішити проблеми, які перешкоджають розвитку справедливої системи правосуддя в Україні.

Крім того, у чинному Законі України [1] не дано визначень первинної, додаткової, повторної, комісійної і комплексної експертизи, а в процесуальному законодавстві такі трактування або відсутні, або ж неточно відображають суть указаних видів експертизи.

Згідно зі с. 7 Закону, судові експертизи та експертні дослідження проводяться державними спеціалізованими установами і судовими експертами, які не є працівниками таких установ [1]. При цьому судово-експертна

діяльність, пов'язана з проведенням криміналістичних, судово-медичних і судово-психіатричних експертиз, здійснюється виключно державними спеціалізованими експертними установами.

У подальшому слід сформулювати ключові питання до роботи недержавних експертних установ та осіб, які не є державними експертами:

1) чи є в наявності в експертів сучасна матеріально-технічна база і створено спеціальні умови праці;

2) як забезпечуються зберігання, використання та утилізація експертних висновків, які не підлягають розголошенню;

3) чи практично реалізується принцип незалежності і гарантії безпеки експерта в ході проведення судової експертизи і складання експертного висновку стосовно серйозних судових проваджень із кримінальною відповідальністю.

Слід зазначити, що відсутність представлених вище умов може в подальшому бути підставою для визнання судовим органом експертного висновку недопустимим доказом. Окрім того, необхідно буде встановити компетентність недержавних експертів, причому рівень кваліфікації державних експертів гарантується порядком їх призначення на відповідну посаду.

На нашу думку, ефективність судово-експертної діяльності в Україні в різних видах судочинства буде забезпечена лише тоді, коли професійно-кваліфікаційні вимоги до судових

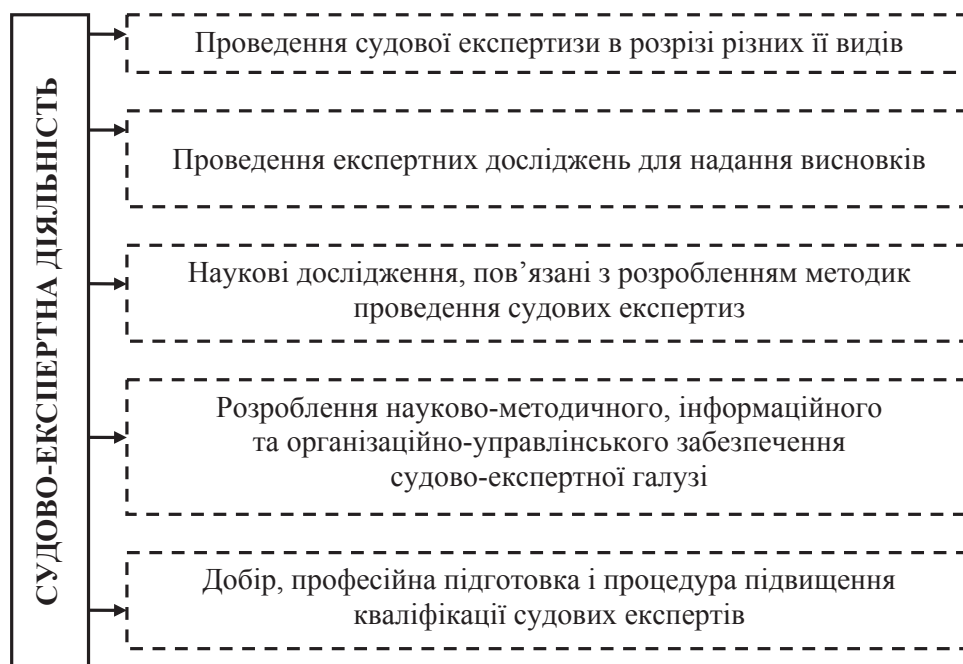


Рис. 1. Основні елементи судово-експертної діяльності в Україні

експертів різних відомств будуть єдиними, адже експерти різних спеціалізацій повинні володіти не тільки знаннями у базовій науці, специфічними знаннями в галузі дослідження речових доказів та апробованими методиками експертного дослідження, але й мати пізнання у галузі кримінального, цивільного та інших процесів, що стосуються проведення судових експертиз. Цікаво, що єдність інтегрованої природи всіх видів судових експертиз реально створює передумови для вироблення єдиного підходу до підготовки судових експертів різного фаху в рамках вищої школи.

У ринкових умовах господарювання виникає потреба в комплексному використанні знань правового та економічного характеру для успішного вирішення і розкриття економічних спорів і злочинів. При цьому важливим засобом збору доказів у ході розслідування кримінальних і цивільних справ про порушення і зловживання виступає судово-еконо-

мічна експертиза, яка набуває процесуальних ознак і означає фактично слідчу дію.

Порядок класифікації судово-економічних експертиз в Україні представлено на рис. 2.

Згідно зі ст. 3 «Принципи судово-експертної діяльності» Закону України «Про судову експертизу», судово-експертна діяльність здійснюється на принципах законності, незалежності, об'єктивності і повноти дослідження [1]. Охарактеризуємо їх детальніше стосовно проведення судово-економічної експертизи.

Принцип законності означає дотримання експертом-економістом і правоохоронними органами у своїй діяльності законодавства України. Принцип незалежності передбачає представлення експертом-економістом висновку на підставі результатів проведених досліджень відповідно до чинного законодавства та його спеціальних знань. Незалежність судового експерта-економіста забезпечується процесуальним порядком призначення

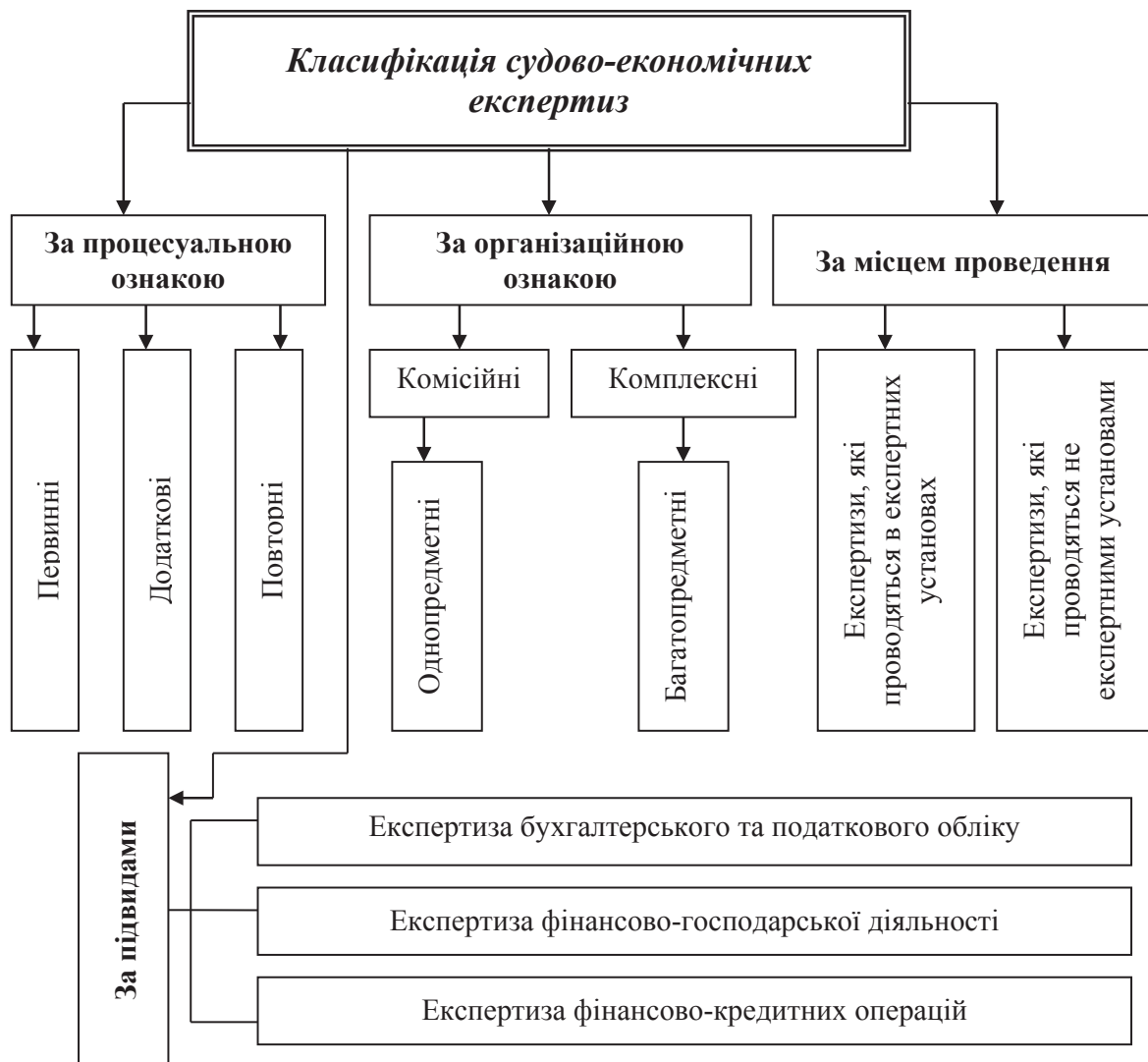


Рис. 2. Класифікація судово-економічних експертиз [10; 11]

економічної експертизи, юридичною відповідальністю експерта-економіста за складання звідом неправдивого висновку та відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків; заборонаю втручатися будь-кому в процес проведення судово-економічної експертизи під загрозою відповідальності. Принцип повноти означає виявлення і вивчення за документами всіх фактів, що мають значення для економічної експертизи, при цьому в кінцевому підсумку дає змогу з'ясувати причини незадовільного стану об'єкта, що досліджується. Відповідно до принципу об'єктивності, експерт-економіст повинен об'єктивно оцінити досліджуваний об'єкт, при цьому документально обґрунтовуючи факти, обов'язково виявляючи причини і зв'язки між ними.

Ми підтримуємо пропозицію науковців та практиків щодо доповнення представленого переліку принципів судово-експертної діяльності принципом дотримання прав і законних інтересів громадянина та юридичної особи, принципом максимального збереження об'єктів судової експертизи і принципом дотримання професійної етики судового експерта.

Судово-економічна експертиза характеризується процесуально-правовим та економічним змістом. Проте виходячи з теми нашого дослідження зауважимо, що процесуально-правовий зміст експертизи полягає у визначенні її як процесу, керованого системою правил, закріплених на законодавчому рівні.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку інституту економічної експертизи, на думку І.В. Перезової, особливо яскраво простежуються такі тенденції:

• **у рамках процесу судочинства:**

1) постійне збільшення кількості проведених судових експертиз як у сфері кримінального судочинства, так й у сферах цивільного, арбітражного та адміністративного процесів;

2) постійно зростаюча кількість висновків експертних досліджень, здійснених за ініціативою великого кола органів і посадових осіб, наділених правом призначати проведення економічної експертизи (слідчі і судові органи, правоохоронні органи спеціального призначення, посадові особи митних і фіскальних органів, інвестиційних фондів та ін.);

• **поза рамками судочинства:**

1) розуміння і практична реалізація економічної експертизи як елемента (стадії) процесу управління (внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза);

2) розуміння і практична реалізація економічної експертизи як виду консалтингової діяльності у формі незалежної комерційної зовнішньої експертизи, що здійснюється незалежними експертами [2, с. 99].

На основі узагальнення різних поглядів науковців на характерні риси судово-економічної експертизи нами сформульовані такі:

- судово-економічна експертиза проводиться лише у процесі розслідування кримінальної чи цивільної справи, що перебуває у провадженні органів досудового розслідування чи суду, тільки у разі виникнення потреби в спеціальних знаннях для встановлення фактичних обставин таких проваджень (практично реалізується гносеологічна функція експертизи);

- економічна експертиза, що проводиться в ході розслідування кримінального чи цивільного провадження, набуває процесуальних ознак і фактично представляє собою слідчу дію (практично реалізується кримінологічна функція експертизи);

- судово-економічну експертизу має право проводити лише спеціаліст, який отримав кваліфікацію судового експерта з відповідної спеціальності і включений до Державного реєстру атестованих судових експертів;

- судово-економічна експертиза проводиться без дотримання принципу всебічності дослідження, оскільки встановлює лише окремі факти діяльності осіб, які виступають учасниками розслідування цивільного або кримінального провадження;

- у ході проведення судово-економічної експертизи експерт дає відповіді лише на ті питання, які перед ним поставлені слідчим (судом) і зазначені в постанові слідчого (ухвалі суду) про її призначення (реалізується інформаційна чи доказова функція експертизи);

- особливими підставами призначення судово-економічної експертизи може виступати недоброякісне проведення попередніх документальних ревізій, обґрунтоване клопотання підозрюваної особи, висновки експертів іншої спеціальності та ін. [3–8].

На жаль, поняття економічної експертизи в українському законодавстві чітко не представлено. Зокрема, тут дається визначення категорій «експертиза» і «судова експертиза». Проаналізувавши низку законодавчих актів, ми прийшли до висновку, що трактування поняття «експертиза» є вузькоспеціалізованим і стосується лише деяких сфер діяльності (архітектурна, ветеринарна, будівельна, екологічна та ін.). Про проведення експертизи

також згадується у Податковому кодексі України (ПКУ) (ст. 82–84). Зокрема, у ПКУ представлено певні умови для проведення експертизи. Однак законодавство, що регулює питання призначення і проведення експертиз, обмежує коло замовників і виконавців у цій сфері [8, с. 76–77].

Із такою думкою погоджується В.В. Федчишина, яка зазначає, що виникають законодавчі суперечності: з одного боку, ПК України дає можливість проведення експертиз і визначає, коли це можна зробити, а з іншого – законодавство з питань призначення та проведення експертиз обмежує коло її замовників та виконавців [9, с. 41].

І як вихід із цього замкнутого кола С.Р. Романів та І.Д. Голяш пропонують уважати виконання вимог ПКУ можливим тільки в ході проведення економічних досліджень, для призначення яких не вимагається постановка слідчого чи судового органу [8].

Практика контролю в Україні засвідчує, що економічну експертизу здебільшого трактують як один із видів судової експертизи. На думку І.В. Перезової, застосування економічної експертизи сягнуло далеко за межі процесу судочинства та її результати використовуються як базис управлінських рішень непроцесуального характеру [2, с. 103]. Ми вважаємо, що поняття «економічна експертиза» є більш ширшим і охоплює, по суті, всі види економічної діяльності суб'єктів господарювання, тому зміст економічної експертизи полягає, по-перше, у дослідженні, перевірці, аналізі та оцінці стану всебічної діяльності підприємства, а по-друге – у виявленні чинників, які можуть спричинити ско-

ення економічних злочинів і приховувати їх наслідків.

Одним із напрямів удосконалення законодавчо-нормативної бази щодо регулювання судово-експертної діяльності в Україні є конкретизація норм щодо міжнародного співробітництва в галузі судової експертизи, а саме: правил проведення різних видів судових експертиз за дорученням відповідного органу (особи) іншої країни, порядку залучення іноземних фахівців до спільного проведення експертиз, напрямів міжнародної наукової співпраці у сфері судової експертизи та ін.

На нашу думку, внесення таких змін забезпечить належний комплексний підхід до вдосконалення законодавчо-правової регламентації судово-експертної діяльності в Україні у цілому, у т. ч. у сфері проведення судово-економічної експертизи.

Висновки з цього дослідження. Можна стверджувати, що в Україні необхідно уніфікувати процесуальне законодавство з питань призначення і проведення судової експертизи, адже в кожній галузі процесу така діяльність по-різному регламентується. Крім того, у вітчизняній законодавчій базі слід представити трактування поняття економічної експертизи та принципи її проведення, сформувати ринок послуг у сфері економічної експертизи, а також активізувати на державному рівні процес щодо створення незалежних експертних установ, які б проводили будь-які види економічних експертиз. Такі заходи забезпечать вирішення проблеми штучної монополії державних експертних установ і передбачатимуть соціальний захист для діючих приватних судових експертів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про судову експертизу» від 25.02.1994 № 4038-XII (зі змінами і доповненнями).
2. Перезова І.В. Економічна експертиза як специфічна галузь знань / І.В. Перезова // Економіка : реалії часу. – 2013. – № 3(8). – С. 97–105.
3. Дікань Л.В. Судово-економічна експертиза : [навч. посіб.] / Л.В. Дікань, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко. – Харків : ХНЕУ, 2014. – 431 с.
4. Колісник О.П. Теоретичні основи судово-бухгалтерської експертизи / О.П. Колісник // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 256–263.
5. Олійник Л.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: сучасний стан та перспектива розвитку / Л.Г. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – С. 233–237.
6. Пашинська І.І. Концептуальні основи судово-економічної експертизи / І.І. Пашинська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 1. – С. 296–298.
7. Понікаров В.Д. Судово-економічна експертиза : [навч. посіб.] / В.Д. Понікаров, С.М. Попова, Л.М. Попова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 271 с.
8. Романів С.Р. Економічна експертиза: її сутність і роль у сфері контролю / С.Р. Романів, І.Д. Голяш // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові економічні дослідження : теорії та пропозиції». – Запоріжжя, 2016. – С. 76–78.

9. Федчишина В.В. Щодо окремих аспектів податкової експертизи / В.В. Федчишина // Фінансове право. – 2016. – № 1(35). – С. 38–42.

10. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень : Наказ Міністерства юстиції України № 53/5 від 08.10.1998 (у редакції Наказу Міністерства юстиції України № 1350/5 від 27.07.2015).

11. Науково-методичні рекомендації з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень : Наказ Міністерства юстиції України № 53/5 від 08.10.1998 (у редакції Наказу Міністерства юстиції України № 1350/5 від 27.07.2015).

УДК 657.1:338.46

Особливості внутрішнього аудиту реалізації послуг готельного господарства

Саченко С.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Панасюк В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
декан факультету обліку і аудиту
Тернопільського національного економічного університету

Черешнюк О.М.

кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

У статті встановлено пріоритетність дослідження доходів під час проведення внутрішнього аудиту готельного господарства. Визначено, що внутрішній аудит доходів підприємства готельного господарства включає обчислення виявлених відхилень наявних та планових показників від фактичних, формування аналітичних таблиць, визначення рівня виконання покладених завдань. Запропоновано використовувати спеціальне програмне забезпечення для проведення інвентаризації готелів, яке містить первинний облік майна, формування матеріальних звітів із різною періодичністю, контроль руху об'єктів між матеріально-закріпленими особами, формування аналітичних звітів і додаткової інформації.

Ключові слова: готелі, готельні господарства, внутрішній аудит готельного господарства, доходи готельного господарства, внутрішній контроль.

Sachenko S.I., Panasyuk V.M., Chereshnyuk O.M. ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье установлена приоритетность исследования доходов при проведении внутреннего аудита гостиничного хозяйства. Определено, что внутренний аудит доходов предприятия гостиничного хозяйства включает вычисление выявленных отклонений имеющихся и плановых показателей от фактических, формирование аналитических таблиц, определение уровня выполнения возложенных задач. Предложено использовать специальное программное обеспечение для проведения инвентаризации гостиниц, которое содержит первичный учет имущества, формирование материальных отчетов с различной периодичностью, контроль движения объектов между материально-закрепленными лицами, формирование аналитических отчетов и дополнительной информации.

Ключевые слова: гостиницы, гостиничные хозяйства, внутренний аудит гостиничного хозяйства, доходы гостиничного хозяйства, внутренний контроль.

Sachenko S.I., Panasyuk V.M., Chereshnyuk O.M. FEATURES OF INTERNAL AUDIT IMPLEMENTATION SERVICES HOTEL INDUSTRY

The priority of revenues research during the internal audit of the hotel facilities is defined in the article. It is determined that the internal audit of the hotel facilities enterprise includes the calculation of revealed variance rates, spread sheet formation, determination of the task performance level of revenue internal audit. The use of special software for hotel inventory auditing is suggested for the hotels which have primary property recording, material report forming with different intervals, monitoring of objects movement between financially fixed entities, analytical reports and additional information forming.

Keywords: hotels, hotel management, internal auditing hotel industry, hotel industry revenue, internal control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств готельного господарства знаходиться під впливом численних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Зокрема, туристична

сфера та сфера готельного господарства, які демонструють політико-економічні реалії України й інших країн світу, знаходяться під значним впливом геополітичних факторів, економічно-соціальних факторів, кліматич-

них умов, зміни чинного законодавства, динаміки і кон'юнктури ринків ресурсів, товарів та послуг. Окрім того, погіршення рівня життя населення, зниження рівня соціальної забезпеченості і задоволення основних людських потреб призводять до зниження попиту на послуги підприємств готельного господарства (у контексті кризових явищ усієї готельної індустрії), оскільки такі послуги, як правило, не входять до благ першої необхідності.

Важливим фактором є також тиск із боку конкурентів, що мають доступ до дешевших джерел ресурсів, мають відчутні конкурентні переваги, а також мають резерви забезпечення реалізації політики лояльності й інших програм знижок, що призводить до неможливості повноцінно конкурувати на ринку готельних послуг, не кажучи вже про неможливість розширення ніші на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку, аналізу і контролю діяльності підприємств готельного господарства у своїх працях досліджували О.В. Балахонова, Н.С. Герасимова, В.А. Дерій, І.Д. Лазаришина, В.І. Попович, Л.В. Чижевська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічне та політичне середовище функціонування прямо впливає на вартість ресурсів, які споживає підприємство (на неї впливають валютна кон'юнктура, вартість робочої сили та мінімальні гарантії держави, величина рентних платежів), величину доходів від надання готельних послуг (вони, як правило, зумовлені ціновою рівновагою ринку, величиною попиту на готельні послуги за категоріями номерного фонду та сезонами). Обсяг наданих готельних послуг та розмір отриманих доходів підприємства готельного господарства зумовлюють рівень його рентабельності, управління якою є основним напрямом фінансового управління на сучасному підприємстві, а отже, стає об'єктом внутрішнього аудиту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні об'єктів внутрішнього аудиту підприємств готельного господарства та формуванні організаційних та методичних прийомів його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний підхід до побудови системи внутрішнього аудиту обсягу реалізованих послуг у підприємствах готельного господарства повинен базуватися на завданнях, які висуває система управління таким підприєм-

ством. Так, для з'ясування напрямів, у яких слід здійснювати управління фінансовим станом підприємства, необхідно проаналізувати фінансові показники його діяльності. Це дасть змогу сформулювати завдання внутрішнього аудиту цих об'єктів.

Слід сказати також і про вибір виконавців внутрішнього аудиту. За умов централізованого проведення внутрішнього аудиту ними є працівники відповідної служби. Якщо контрольні процедури здійснюються децентралізовано, то важливо закріпити відповідні повноваження щодо контролю в посадових інструкціях відповідних працівників. У цьому контексті посилюється також і роль контролю з боку бухгалтерської служби. Звертаємо увагу на те, що на важливості бухгалтерського контролю як частини внутрішнього (внутрішньогосподарського) контролю наголошують деякі науковці [2], які розглядають бухгалтерський контроль як частину економічного внутрішньогосподарського контролю.

Далі виконується обробка інформації про доходи підприємства готельного господарства, зокрема здійснюються такі процедури контролю:

- порівняльний аналіз фактичних показників доходів і витрат із плановими та прогнозними показниками діяльності підприємства, адже контроль є продовженням планування і супроводжує процес реалізації планів [1, с. 38];

- порівняльний аналіз фактичних показників із показниками попередніх періодів;

- встановлення тенденцій динаміки доходів та визначення факторів впливу на їх величини;

- перевірка фактичних показників доходів за структурними підрозділами підприємства готельного господарства, а також за напрямками та видами готельних послуг й інших видів господарської діяльності.

Показники доходів слід контролювати не лише на предмет їх відповідності реальним господарським операціям, але й стосовно того, як вони формують фінансовий результат діяльності підприємства готельного господарства. Це дає змогу на основі повної і правдивої інформації ухвалювати обґрунтовані та виважені управлінські рішення у сфері управління рентабельністю такого підприємства.

Основними напрямками проведення внутрішнього аудиту доходів підприємства готельного господарства є [4; 5]:

а) перевірка врахування норми прибутку під час ціноутворення на основні готельні послуги за різними категоріями номерного фонду і додаткові готельні послуги за різними видами додаткових послуг, що реалізовані стороннім особам;

б) перевірка величини доходів підприємства готельного господарства за формами їх одержання;

в) перевірка доходів підприємства готельного господарства за об'єктами поставки (доходів від реалізації готельних послуг, дохо-

Таблиця 1

Завдання та інформаційне забезпечення перевірки врахування норми прибутку під час ціноутворення на основні та додаткові готельні послуги [3]

№ з/п	Завдання контролю	Інформаційне забезпечення
1	Перевірка норми прибутку під час ціноутворення на основні готельні послуги за різними категоріями номерного фонду	Прейскуранти підприємства, Форма СВ-3 «Калькуляція собівартості основних послуг з розміщення у категорії номерів _____ за _____ місяць 20____ року», Форма ГП-2 «Звіт про обсяги наданих основних готельних послуг з розміщення»
2	Перевірка норми прибутку під час ціноутворення на додаткові готельні послуги за різними видами додаткових послуг, що реалізовані стороннім особам	Прейскуранти підприємства, Форма ГП-3 «Звіт про обсяги наданих додаткових готельних послуг»
3	Перевірка дотримання в підприємстві політики ціноутворення під час визнання доходів від реалізації готельних послуг	Політика ціноутворення підприємства готельного господарства, прейскуранти підприємства, готельні рахунки Кредитові обороти за аналітичними рахунками субрахунку 703 «Доходи від реалізації робіт і послуг»

Таблиця 2

Завдання та інформаційне забезпечення перевірки величини доходів підприємства готельного господарства за формами їх одержання [4]

№ з/п	Завдання контролю	Інформаційне забезпечення
1	Перевірка повноти надання послуг за одержаними попередніми платежами	Первинні документи використання ресурсів підприємства готельного господарства Дебетові обороти рахунків 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати»
2	Перевірка повноти одержання оплати за фактично наданими готельними послугами	92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності». Звіти касира, виписки банку з поточного та транзитного рахунків, відомості реєстрації використаних подарункових сертифікатів тощо. Дебетові обороти рахунків 30 «Готівка», 31 «Кошти на рахунках в банку»
3	Перевірка повноти оприбуткування готівкових надходжень	Виставлені рахунки, прибуткові та видаткові касові ордери, касова книга, звіти касира, виписки банку з поточного рахунку. Дебетові обороти рахунків 30 «Готівка» за аналітичними розрізами операційних кас
4	Перевірка повноти зарахування від клієнтів безготівкової оплати за спожиті послуги	Виставлені рахунки, виписки банку з поточного та транзитного рахунків. Дебетові обороти рахунків 31 «Кошти на рахунках У банку»
5	Контроль величини доходів від надання послуг, остаточний розрахунок за які відбудеться В наступному звітному періоді	Журнал обліку громадян, що проживають У готелі (Форма 5-Г), Журнал обліку іноземців, що проживають в готелі (Форма 6-Г), Журнал реєстрації заявок на бронювання (Форма 7-Г), Відомості руху номерів у готелі (Форма 9-Г) Кредитові обороти рахунку аналітичного обліку 70312 «Доходи від реалізації готельних послуг, рахунок за якими не виставлено»

дів від реалізації продукції ресторанного господарства, доходів від реалізації товарів).

На основі вивчення літератури та практики діяльності підприємств готельного господарства в табл. 1–3 узагальнено завдання внутрішнього аудиту доходів підприємства готельного господарства та визначено систему інформаційного забезпечення проведення відповідних контрольних процедур.

Перевірка врахування норми прибутку під час ціноутворення на основні та додаткові готельні послуги сприяє оперативному реагуванню на зміни економічної кон'юнктури та врахуванню зміни у величині собівартості, пов'язаних із подорожчанням економічних ресурсів.

Аналіз відповідності норми прибутку положенням політики ціноутворення підприємства готельного господарства уможлиблює зміни в прейскурантах підприємства з урахуванням фактичних витрат і демонструє запас міцності під час застосування підприємствами програм лояльності до постійних клієнтів, сезонних знижок, знижок за пакетними пропозиціями.

Перевірка величини доходів підприємства готельного господарства за формами їх одержання забезпечує виконання завдань контролю касової дисципліни, оскільки готель переважно має розрахунки готівковими коштами, що означає необхідність посилення контролю над рухом готівки. Крім того, контроль відстрочення оплати за надання готельних

послуг, що відбувається на основі зіставлення даних виставлених рахунків та дат зарахування такої оплати, сприяє підвищенню результативності претензійної роботи підприємства готельного господарства, а, отже, і підвищенню рівня його платоспроможності (табл. 2).

Наступним важливим моментом проведення внутрішнього аудиту доходів підприємства готельного господарства є перевірка їх величини та структури за видами об'єктів поставки. Це означає, що доходи, отримані від реалізації готової продукції, товарів і готельних послуг, перевіряються окремо з урахуванням організаційних основ налагодженого в підприємстві порядку розрахунків. Окрім того, застосування в контролі аналітичних процедур щодо співставлення результативності діяльності підприємства за різними напрямками його діяльності (надання готельних послуг, торгівля сувенірною продукцією, діяльність підрозділу ресторанного господарства) дає змогу оперативно виявити напрями, які є менш прибутковими для підприємства, що дає змогу реагувати шляхом згортання або стимулювання відповідного напрямку. Завдання такого контролю та його інформаційне забезпечення наведено в табл. 3.

Такий підхід до аудиту доходів підприємства готельного господарства з урахуванням об'єктів поставки дає змогу контролювати обсяги доходів від діяльності, яка підлягає і

Таблиця 3

Завдання та інформаційне забезпечення перевірки доходів підприємства готельного господарства за об'єктами поставки [3]

№ з/п	Завдання контролю	Інформаційне забезпечення
1	Контроль доходів підприємства від реалізації основних готельних послуг	Рахунки (Форма 4-Г) Кредитові обороти 70311 «Доходи від реалізації готельних послуг, рахунок за якими виставлено» та 70312 «Доходи від реалізації готельних послуг, рахунок за якими не виставлено»
2	Контроль доходів підприємства від реалізації додаткових готельних послуг	Рахунки (Форма 4-Г) Кредитові обороти аналітичного рахунку 7032 «Доходи від реалізації додаткових готельних послуг» (за аналітичними розрізами)
3	Контроль доходів від реалізації продукції ресторанного господарства	Рахунки (Форма 4-Г), контрольні стрічки та Z-звіти реєстраторів розрахункових операцій Кредитові обороти аналітичних рахунків субрахунку 701 «Доходи від реалізації продукції» (за аналітичними рахунками місць продажу)
4	Контроль доходів підприємства від реалізації товарів	Контрольні стрічки та Z-звіти реєстраторів розрахункових операцій Кредитові обороти аналітичних рахунків субрахунку 702 «Доходи від реалізації товарів» (за аналітичними рахунками місць продажу)

не підлягає патентуванню, та відповідними чином враховувати дані доходи для оподаткування підприємства податком на прибуток. Окрім того, вказаний поділ доходів забезпечує можливість контролю повноти відображення доходів не тільки за напрямками діяльності підприємства готельного господарства, але й на місцях їх виникнення, що дасть змогу оперативно визначати стан дисципліни документообігу на місцях первинної реєстрації доходів.

У процесі внутрішнього аудиту доходів підприємств готельного господарства [7]:

а) обчислюються показники виявлених відхилень за операціями визнання доходів, які пов'язані з помилками та порушеннями вимог законодавчих актів із питань бухгалтерського обліку та оподаткування, а також визначається їх вплив на показники доходів, витрат, собівартості продукції, фінансового результату, а також рентабельності підприємства;

б) формуються аналітичні таблиці, що розкривають результати проведених контрольних процедур, а також діаграми і графіки для забезпечення візуалізації отриманих результатів;

в) визначається рівень виконання завдань внутрішнього аудиту доходів підприємств готельного господарства, розробляються висновки та пропозиції щодо заходів, спрямованих на усунення помилок та викривлень в обліковій інформації, стабілізації діяльності підприємства, а також резервів для її розвитку і розширення.

За умов децентралізації проведення внутрішнього аудиту необхідно у посадових інструкціях відповідних бухгалтерських кадрів закріпити такі посадові обов'язки в частині проведення контролю, як:

а) розроблення програми і методичного забезпечення попереднього бухгалтерського контролю (встановлення економічної доцільності) господарських процесів підприємства готельного господарства, надання готельних послуг; використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів;

б) розроблення програми і методичного забезпечення поточного бухгалтерського контролю в ході надання готельних послуг, використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, діяльності працівників бухгалтерської служби;

в) розроблення програми і методичного забезпечення подальшого бухгалтерського контролю, зокрема в частині виконання постанов, наказів, рішень і розпоряджень;

г) формування системи інформаційного забезпечення контролю на всіх ланках управління.

Це забезпечить безпосередню участь працівників бухгалтерської служби в процедурах контролю, що сприятиме зниженню ризику помилок та перекручень облікової інформації про доходи і витрати на етапі її формування, а також дасть змогу визначати економічну доцільність господарських операцій перед їх здійсненням на основі аналізу їх впливу на фінансовий стан та результативність діяльності підприємства готельного господарства.

Важливим способом господарського контролю в підприємстві готельного господарства є інвентаризація товарно-матеріальних цінностей. Зокрема, дана процедура є важливою для підприємств готельного господарства, оскільки часто після виселення клієнтів із готелю доводиться стикатися з природною втратою майна чи розкраданням, зокрема рушників, халатів, постільної білизни, побутових та електроприборів, предметів інтер'єру.

Оскільки на період проживання клієнта у номері фактично майно, розміщене у цьому номері, частково непідконтрольне адміністрації готелю, тому вважаємо за необхідне впровадити порядок вибіркової інвентаризації майна:

– під час щоденного прибирання готельного номеру;

– під час вибуття клієнта з готелю (процедура прийняття номера від клієнта).

Це дасть змогу оперативно виявляти факти псування цінностей підприємства готельного господарства, а також факти їх розкрадання. Нині ці процедури фрагментарно впроваджені в діяльність українських підприємств готельного господарства та виявляються у поверховому огляді обслуговуючим персоналом готельного номеру (такий персонал може не мати точних даних про «наповнення» готельного номеру або просто вільного персоналу в момент вибуття може не бути). Все це призводить до неможливості своєчасно проконтролювати наявність усіх товарно-матеріальних цінностей у готельному номері, що загалом підвищує витрати на оновлення матеріально-технічного забезпечення підприємства готельного господарства.

Нині на ринку спеціалізованих прикладних програмних продуктів пропонуються елементи програмного забезпечення автоматичної ідентифікації товарно-матеріальних цінностей (RFID-технології). Її перевагами, за словами розробників, є [6]:

а) можливість зчитування інформації без прямого контакту термінального пристрою з міткою, що дає змогу проводити перевірку таких активів приховано та розміщувати мітку у непомітних місцях;

б) є можливість зчитування даних одночасно з кількох об'єктів, що прискорює процес перевірки наявності товарно-матеріальних цінностей;

в) електронні мітки відрізняються за розмірами і призначенням (для дерев'яних, металевих, інших поверхонь);

г) можливість багаторазово та тривало використовувати електронні мітки, оскільки вони виготовлені зі стійкого до зношування матеріалу.

Прикладом такого програмного забезпечення може бути система «АйТі-АІ» (оригінальна назва «АйТи-АІ»). За словами розробників, «під час виписки гостя з готелю в його номер заходить співробітник (покоївка), оснащена мобільним терміналом збору даних, за допомогою якого збирається інформація про наявність майна. Даний процес не вимагає ніяких спеціальних знань та навичок: достатньо у кожній кімнаті номера провести пристроєм із боку в бік і кілька разів натиснути на кнопку зчитування. Збір таких даних займає не більше пари хвилин (зазвичай на одну кімнату йде близько 30 секунд). Завдяки встановленій на терміналі програмі результат перевірки весь час висвічується на його дисплеї і співробітник у режимі реального часу бачить, які речі, закріплені за номером, були знайдені, а які ще ні. Після закінчення збору звіт по мережі негайно передається на комп'ютер адміністратора на стійці реєстрації» [6].

Крім того, нині пропонується ще така функціональна можливість, як автоматизований збір даних про наявність майна в номері без участі у ньому людини. «Номер обладнується стаціонарними RFID-антенами. Під час виписки гостя адміністратор просто натискає на кнопку в установленій на його комп'ютері програмі і вже через кілька секунд буде бачити результат інвентаризації», – зазначено на сайті компанії «АйТі-АІ» [6].

Використання спеціалізованого програмного забезпечення для проведення інвентаризації на підприємствах готельного господарства повинно бути технічно та організаційно реалізоване в таких напрямках [6]:

а) первинний облік майна підприємства готельного господарства (інтеграція автоматизованої системи з інформаційною базою

товарно-матеріальних цінностей, що перебувають в експлуатації);

б) формування щодня (або з іншою періодичністю) матеріальних звітів щодо наявності у готельних номерах товарно-матеріальних цінностей, якими такий номер облаштовано, у розрізі кожного номеру та за окремими матеріально відповідальними особами;

в) автоматизована обробка даних за результатами проведеної інвентаризації та їх автоматична звірка з даними про товарно-матеріальні цінності, що перебувають в експлуатації;

г) контроль руху об'єктів між матеріально відповідальними особами на основі використання ними власних електронних міток, що містять інформацію про таку матеріально відповідальну особу. Це дасть змогу ідентифікувати рух товарно-матеріальних цінностей у кожен момент часу, а також установити факт здійснення такою особою періодичного зчитування фактично наявних у готельному номері електронних міток;

д) побудова аналітичних звітів про стан майна підприємства готельного господарства, його місцезнаходження, закріплення за матеріально відповідальними особами;

е) формування додаткової інформації про планові та позапланові ремонти обладнання, що розміщене в готельному номері.

Застосування такого підходу до формування систем внутрішнього контролю матеріально-технічного забезпечення дасть змогу знизити матеріальні витрати підприємства готельного господарства (зокрема, у частині витрат майна) і запобігти додатковим витратам на оновлення матеріально-технічної бази; спростити порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей у номерному фонді; оперативно отримувати дані про рух майна підприємства; знизити кількість помилок та неточностей під час проведення інвентаризації.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, встановлено, що розроблення системи внутрішнього аудиту в підприємствах готельного господарства повинне відбуватися з урахуванням не тільки галузевих особливостей, а й на базі проведеного фінансового аналізу показників ліквідності, платоспроможності, а також факторного аналізу формування фінансового результату підприємства (у динаміці). За результатами такого аналізу доцільно адаптувати завдання проведення контролю до виявле-

них ризикових ділянок фінансової стійкості підприємства, що сконцентрує ресурси системи внутрішнього контролю на потенційно проблемних фінансових аспектах діяльності підприємства готельного господарства, а

використання аналітичного інструментарію та належного обліково-інформаційного забезпечення створює економічне підґрунтя для реалізації контрольних функцій системи управління таким підприємством.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [монографія] / М.Д. Корінько. – К. : Ін форм.-аналіт. Агентство, 2007. – 429 с.
2. Наринский А.С. Контроль в условиях рыночной экономики / А.С. Наринский, Н.Г. Гаджиев. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 175 с.
3. Остапенко Я.О. Управління доходами та витратами підприємств готельного господарства через призму контролю та аналізу / Я.О. Остапенко // Збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної Internet-конференції «Актуальні проблеми управління економічним розвитком» та II Міжвузівського молодіжного науково-практичного форуму: «Наука і освіта – запорука розвитку економіки» / За ред. Н.М. Побережної, Н.Ю. Мардус, С.В. Брік, Є.М. Строкова. – Харків : ХПІ, 2014. – С. 27–28.
4. Остапенко Я.О. Аналіз доходів і витрат підприємств готельного господарства як інструментарій для реалізації контрольних функцій системи управління / Я.О. Остапенко // Фінансовий простір. – 2014. – № 2(14).– С. 116–121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/>.
5. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [монографія] / В.П. Пантелеєв. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2008. – 491 с.
6. Учет и управление имуществом в гостинице [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.itrfid.ru/solutions/hotel/>.
7. Чижевська Л.В. Внутрішній контроль витрат та доходів підприємств готельного господарства / Л.В. Чижевська, Я.О. Остапенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – Вип. 2(7). – Т. 1. – С. 302–310.

Особливості переоцінки основних засобів та наслідки її проведення: прикладні аспекти

Фатенок-Ткачук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Губей А.В.

студентка
Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Стаття присвячена особливостям переоцінки основних засобів на підприємстві, а також наслідкам, які можуть виникнути в результаті переоцінки. Визначено причини та необхідність проведення переоцінки. Згруповано загальні правила та вимоги для проведення переоцінки основних засобів. Сформовано інформацію про вплив переоцінки основних засобів на податковий облік підприємства.

Ключові слова: основні засоби, переоцінка основних засобів, об'єкт переоцінки, податковий облік.

Фатенок-Ткачук А.А., Губей А.В. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена особенностям переоценки основных средств на предприятие, а также последствиям, которые могут возникнуть в результате переоценки. Определены причины и необходимость проведения переоценки. Сгруппированы общие правила и требования для проведения переоценки основных средств. Сформирована информация о влиянии переоценки основных средств на налоговый учет предприятия.

Ключевые слова: основные средства, переоценка основных средств, объект основных средств, налоговый учет.

Fatenok-Tkachuk A.A., Hubey A.V. FEATURES OF REVALUATION OF MAIN ASSETS AND THE EFFECTS OF ITS IMPLEMENTATION, PRACTICAL ASPECTS

The article is devoted to the peculiarities of the revaluation of fixed assets in the enterprise, as well as the consequences that may arise as a result of revaluation. The reasons and the need for reassessment. In the article there were grouped common rules and requirements for revaluation for fixed assets. Also, was formed the information about the impact of the revaluation of fixed assets in tax accounting company

Keywords: fixed assets, revaluation of fixed assets, object of fixed assets, tax accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одними з найважливіших факторів збільшення обсягу виробництва продукції на підприємствах є забезпеченість їх основними засобами в необхідній кількості та асортименті, а також повніше й ефективніше їх використання. Переваги обліку основних засобів за первісною вартістю не викликають сумніву, однак наявні методи оцінки за цим критерієм повністю виключають можливість впливу інфляції та інших ринкових механізмів на формування вартості об'єктів основних засобів. Тому особливо велике значення має переоцінка об'єктів основних засобів підприємства на поточний момент, оскільки вона передбачає визначення вартості майна на момент прийняття управлінських рішень і дає змогу провести зіставлення вартості об'єктів основних засобів, що відображені в бухгалтерському обліку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам переоцінки основних засобів присвячували свої роботи багато відомих вчених, таких як, наприклад, С.Ф. Голов, О.М. Петрук, К.І. Безверхий, І.В. Чалий. Проте й надалі поняття переоцінки та наслідків, які виникають в результаті її проведення, залишаються незрозумілими і малодослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що поняття переоцінки в бухгалтерському обліку на підприємстві існує дуже давно, немає чітко сформованого поняття переоцінки основних засобів та можливих наслідків її проведення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей та проблемних питань переоцінки основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переоцінка основних засобів

(далі – ОЗ) проводиться підприємством для приведення вартості основних засобів, що фактично склалася в бухгалтерському обліку, до її реального ринкового рівня. Головним мотивом переоцінки служить прагнення підприємства до достовірності фінансової звітності. Тому підприємство може переоцінити об'єкт ОЗ, якщо залишкова вартість такого об'єкта істотно відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу [1]. Предметом переоцінки основних засобів на підприємстві є:

- об'єкти нерухомості (наприклад, будівлі, споруди, передавальні пристрої);
- робочі силові машини та обладнання;
- вимірювальні і регулюючі прилади та пристрої;
- обчислювальна техніка, інша оргтехніка;
- транспортні засоби;
- інструмент;
- виробничий і господарський інвентар;
- інші види основних засобів, які діють, знаходяться на консервації або в резерві, підготовлені до списання, але не оформлені у встановленому порядку відповідними актами.

Кількісні критерії та якісні ознаки істотності інформації визначаються керівництвом підприємства, виходячи з потреб користувачів

такої інформації, якщо такі критерії не встановлені положеннями бухгалтерського обліку, іншими нормативно-правовими актами згідно з п. 2.20 Методичних рекомендацій, затверджених Наказом Міністерства від 27 червня 2013 р. № 635 [2].

Рекомендується прийняти як величину порогу істотності, згідно з п. 34 розд. 7 Методичних рекомендацій, затверджених Наказом Міністерства від 30 вересня 2003 р. № 561:

- 1% чистого прибутку (збитку) підприємства на дату балансу;
- відхилення у 10% залишкової вартості об'єкта ОЗ від його справедливої вартості.

Водночас проведення переоцінки – це право підприємства, а не обов'язок [1]. Тому навіть якщо залишкова вартість експлуатованого об'єкта дорівнює нулю, то дооцінювати його необов'язково.

У табл. 1 наведено, на що слід звернути увагу, приймаючи рішення про проведення переоцінки.

Приймаючи рішення про проведення/непроведення переоцінки ОЗ, підприємство перш за все аналізуватиме аргументи, наведені в табл. 1. Але, крім того, кожне підприємство, звичайно, може мати і свої власні аргументи за або проти.

Таблиця 1

Аргументи «за» та «проти» проведення переоцінки основних засобів

Аргументи «за» проведення переоцінки	Аргументи «проти» проведення переоцінки
В результаті дооцінки збільшується первісна і залишкова вартість ОЗ. Дооцінка може збільшувати розмір капіталу в дооцінках, який є частиною власного капіталу.	Якщо прийнято рішення про переоцінку одного об'єкта, то доведеться на цю ж дату переоцінити всі об'єкти його групи основних засобів.
В результаті зменшення залишкової вартості ОЗ зменшується база для нарахування ПДВ за деякими операціями, наприклад, під час продажу об'єкта.	Переоцінку об'єктів тієї групи, яка вже була переоцінена, згодом потрібно буде проводити з такою регулярністю, щоб залишкова вартість цих об'єктів на дату балансу істотно не відрізнялася від їх справедливої вартості.
Зменшення амортизованої вартості ОЗ зменшує амортизаційні відрахування і собівартість продукції.	Оцінку може проводити тільки суб'єкт оцінної діяльності, тому підприємство не може провести переоцінку ОЗ тільки силами своїх фахівців, тобто переоцінка потребуватиме додаткових витрат.

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 2

Бухгалтерський облік для об'єкта, який уцінюється вперше

№	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дт	Кт
1	Зменшено на суму уцінки знос об'єкта	131	10
2	Списано на витрати суму уцінки залишкової вартості об'єкта	975	10

Джерело: сформовано авторами

Механізм проведення переоцінки основних засобів:

1) визначаємо справедливую вартість об'єкта, який збираємося переоцінити;

2) визначаємо індекс переоцінки (шляхом ділення справедливої вартості об'єкта на його залишкову вартість);

3) обчислюємо переоцінену первісну вартість об'єкта і переоцінений знос (для цього первісну вартість і суму зносу множимо на отриманий індекс переоцінки).

Різниця між цими показниками і буде переоціненою залишковою вартістю об'єкта. Якщо залишкова вартість об'єкта дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається шляхом збільшення справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу.

Для відображення в бухгалтерському обліку переоцінки основних засобів відобразимо переоцінку основних засобів в табл. 2,3,4, 5. Для об'єкта, який уцінюється вперше, господарські операції наведені в табл. 2.

Для об'єкта, який дооцінюється вперше, відобразимо бухгалтерський облік в табл. 3.

Сума перевищення дооцінки залишкової вартості над сумою попередніх уцінок, відображена як капітал у дооцінках, списується на нерозподілений прибуток записом Дт 411 – Кт 441. Такий запис може робитися в обліку або періодично (щомісячно, щоквартально) одночасно з нарахуванням амортизації та пропорційно амортизації, або під час вибуття об'єкта зі складу ОЗ. Порядок списання дооцінок на нерозподілений прибуток фіксується в обліковій політиці підприємства.

Таблиця 3

Бухгалтерський облік для об'єкта, який дооцінюється вперше

№	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дт	Кт
1	Збільшено на суму дооцінки знос об'єкта	10	131
2	Збільшено на суму дооцінки залишкової вартості об'єкта капітал в дооцінках	10	411

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 4

Бухгалтерський облік для об'єкта, який дооцінюється після уцінки

№	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дт	Кт
1	Збільшено на суму дооцінки знос об'єкта	10	131
2	Відображено у складі доходу частину суми дооцінки залишкової вартості об'єкта, тобто у межах суми перевищення попередніх уцінок над сумою дооцінок	10	746
3	Збільшено на частину суми дооцінки, що перевищує суму його попередньої уцінки, капітал у дооцінках	10	411

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 5

Бухгалтерський облік для об'єкта, який уцінюється після раніше поведеної дооцінки

№	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дт	Кт
1	Збільшено на суму уцінки знос об'єкта	131	10
2	Зменшено капітал у дооцінках на частину суми уцінки залишкової вартості об'єкта, тобто у межах суми перевищення суми попередніх дооцінок над сумою уцінок	411	10
3	Списано на витрати частину суми уцінки залишкової вартості об'єкта, що перевищує суму його попередніх дооцінок	975	10

Джерело: сформовано авторами

Для об'єкта, який дооцінюється після уцінки, бухгалтерський облік відобразимо у табл. 4.

Для об'єкта, який уцінюється після раніше проведеної дооцінки, бухгалтерський облік відобразимо у табл. 5.

Залежно від величини річного доходу підприємства результати переоцінки по-різному впливають на об'єкт оподаткування.

Підприємства з річним доходом не більше 20 млн. грн. мають право не коригувати бухгалтерський фінрезультат на різниці, щоб визначити об'єкт обкладення податком на прибуток. Виняток становить різниця в розмірі податкових збитків минулих років (пп. 134.1.1 ПК) [4]. Припустимо, що такий платник податків прийняв рішення не застосовувати коригування на різниці і зазначив це у відповідній таблиці декларації з податку на прибуток. У цьому випадку він не повинен застосовувати коригування на різниці аж до того звітного року, у якому його дохід перевищить 20 млн. грн. Слід зазначити, що мається на увазі, якщо однією з різниць виступають доходи і витрати, які виникають в обліку в результаті проведення переоцінок основних засобів та їх амортизації. Проте якщо підприємство не зобов'язане розраховувати різниці, зокрема такі, які пов'язані з основними засобами, то немає необхідності вести окремий податковий облік основних засобів. Таким чином, у підприємств з річним доходом, що не перевищує 20 млн. грн., бухгалтерські доходи і витрати, пов'язані з переоцінками, які беруть участь у формуванні фінансового результату до оподаткування, впливають на об'єкт оподаткування.

Підприємства, у яких річний дохід перевищив поріг у 20 млн. грн., для визначення об'єкта оподаткування повинні коригувати фінансовий результат на різниці, передбачені ПК. Різниці, пов'язані з основними засобами, наведені в п. 138.1 та п. 138.2 ПК [4]. Це різниці у вигляді бухгалтерської та податкової залишкової вартості й амортизації ОЗ, а також різниці, що виникають від проведення переоцінок і втрат/вигод від зменшення/відновлення корисності ОЗ [6]. Для того щоб мати можливість відкоригувати фінансовий результат на суми таких різниць, підприємство зобов'язано користуватися податковим визначенням поняття ОЗ, наведеним у пп. 14.1.138 ПК, керуватися нормами розд. III ПК, вести облік податкової залишкової вартості

та розраховувати податкову амортизацію ОЗ. Тобто паралельно з бухгалтерським обліком вести облік операцій з ОЗ за правилами Податкового кодексу [4].

Підприємства з річним доходом понад 20 млн. грн. повинні виключити вплив бухгалтерських переоцінок на об'єкт обкладення податком на прибуток. Із цією метою вони повинні фінрезультат до оподаткування (п. 138.1, п. 138.2 ПК):

- збільшити на суму уцінки ОЗ, включену до бухгалтерських витрат;

- зменшити на суму дооцінки в межах суми уцінки ОЗ, раніше віднесеної до складу; слід зазначити, що фінансовий результат можна зменшити тільки на суму дооцінки, яка знаходиться в межах уцінки.

Тобто зменшити фінансовий результат за новими правилами можна тільки після того, як ми його збільшили за новими правилами.

У деяких випадках переоцінка може впливати на податкові зобов'язання з ПДВ. Це можливо, коли ПДВ нараховується, виходячи з бухгалтерської залишкової вартості ОЗ [5]. Наприклад, згідно з п. 188.1 ПК під час продажу необоротних активів база оподаткування не може бути нижче за їх балансову (залишкову) вартість, що склалася за даними бухгалтерського обліку на початок звітного (податкового) періоду, у якому продається такий об'єкт. Тому в разі переоцінки база для нарахування ПДВ під час продажу об'єкта визначатиметься, виходячи з його нової (уціненої або дооціненої) залишкової вартості.

Висновки з цього дослідження. Переоцінка ОЗ проводиться за рішенням підприємства і здебільшого не є для нього обов'язковою процедурою. Приводом для переоцінки може стати істотна відмінність залишкової вартості об'єкта ОЗ від його справедливої вартості. При цьому проводити переоцінку повинні професійні оцінювачі. Підприємства, річний дохід яких не перевищує 20 млн. грн., під час визначення об'єкта оподаткування враховують доходи і витрати, пов'язані з переоцінкою ОЗ, у повному обсязі; перевищує 20 млн. грн., коригують фінансовий результат на різниці, які повністю усувають вплив бухгалтерських переоцінок ОЗ на об'єкт оподаткування. У деяких випадках (наприклад, під час «дешевого» продажу ОЗ) переоцінена вартість об'єкта може вплинути на базу нарахування ПДВ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>.
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_uchet_polit.aspx.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/osnsredstva.aspx>.
4. Податковий кодекс України від 2 жовтня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print14544969_99294402.
5. Про вартість необоротних активів для цілей нарахування амортизації відповідно до п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу України : Лист ДФС України від 28 січня 2016 р. № 2784/7/99-99-19-02-02-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/Pisma/Pisma_635900176759531250.aspx.
6. Щодо оподаткування податком на прибуток : Лист Міжрегіонального головного управління ДФС – центрального офісу з обслуговування великих платників від 4 грудня 2015 р. № 26508/10/28-10-06-11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/Pisma/Pisma_635852882415612105.aspx.

УДК 657.28

Особливості методики формування акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками

Фатенок-Ткачук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Данилко А.Р.

бакалавр
Східноєвропейського національного університету імені Лесі України

Стаття присвячена особливостям методики формування акта звірки щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками. Визначено причини та необхідність використання акта звірки розрахунків. Згруповано інформацію, яка повинна міститись в акті звірки, та загальні правила й вимоги до його складання. Систематизовано послідовність дій підприємства щодо проведення звірянь із контрагентами.

Ключові слова: розрахунки з постачальниками та підрядниками, акт звірки розрахунків, інвентаризація зобов'язань, звіряння з контрагентами, акт інвентаризації.

Фатенок-Ткачук А.А., Данилко А.Р. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ АКТА СВЕРКИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Статья посвящена особенностям методики формирования акта сверки по расчетам с поставщиками и подрядчиками. Определены причины и необходимость использования акта сверки расчетов. Сгруппированы информация, которая должна содержаться в акте сверки, и общие правила и требования к его составлению. Систематизирована последовательность действий предприятия по проведению сверок с контрагентами.

Ключевые слова: расчеты с поставщиками и подрядчиками, акт сверки расчетов, инвентаризация обязательств, сверки с контрагентами, акт инвентаризации.

Fatenok-Tkachuk A.A., Danylo A.R. FEATURES FORMING TECHNIQUES ACT OF RECONCILIATION SETTLEMENTS TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

The article is devoted to features methods of forming act on reconciliation of payments to suppliers and contractors. This article describes the reasons and need for the act of checking the calculations. It grouped the information to be contained in the act of reconciliation and common rules and requirements for its execution. The article systematized sequence of the enterprise to conduct reconciliations with contractors.

Keywords: settlements with suppliers and contractors, reconciliation statement, inventory of liabilities, reconciliations with counterparties, inventory act.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Метою діяльності кожного суб'єкта господарювання є розширення, диверсифікація своєї діяльності та максимізація прибутку. У зв'язку з цим підприємствам доводиться співпрацювати з більшою кількістю організацій, що призводить до накопичення громіздкої облікової роботи. Бухгалтерія підприємства має змогу використовувати звіряння розрахунків із контрагентами з метою уточнення облікових даних та вимоги виконання наявних зобов'язань. Відсутність єдиної методологічної бази для оформлення акта звірки розрахунків на практиці часто призводить до труднощів взаємоузгодження даних щодо зобов'язань із контрагентами підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам обліку розрахунків з поста-

чальниками та підрядниками присвячували свої праці такі відомі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, О.М. Петрук, П.Я. Хомин, Е.Ф. Югас М.Д. Білик, Т.М. Мосейчук. Проблемами формування акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками детальніше займались В.В. Брюховецький, Д.М. Кучерак, О.О. Коружинець. Проте й надалі малодослідженими залишаються питання методологічної бази для оформлення результатів відповідних звірок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що на практиці облікової роботи на підприємстві процедура звіряння заборгованостей із контрагентами присутня досить давно, не існує єдиної чіткої методологічної бази для складання відповідного акта, що законодавчо закріплена.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей та проблемних питань щодо методики формування акта звірки взаєморозрахунків із контрагентами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879 кожен суб'єкт господарювання зобов'язаний проводити інвентаризацію активів та зобов'язань. Вона проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. При цьому забезпечуються:

- виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;

- установа лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;

- виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;

- виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання [1].

Статтею 10 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством [2].

Таким чином, можна стверджувати, що звірка розрахунків, яка здійснюється бюджетом, постачальниками, покупцями та іншими контрагентами, і є їх інвентаризацією. Отже, звірка обов'язково повинна проводитися принаймні один раз на рік в ході річної інвентаризації. В інших випадках, коли інвентаризація є обов'язковою, звірка розрахунків проводиться за необхідності. Наприклад, інвентаризація розрахунків обов'язкова під час ліквідації підприємства, в ході злиття чи приєднання.

Складання акта звірки – це механізм контролю відповідальних за операцію співробітників відділу продажів компанії. Торгові компанії часто багато втрачають за неналежне виконання обов'язків недобросовісних працівників, які забувають вносити гроші в касу від продажу. Вважається, що угода є досконалою не тоді, коли товар відвезли покупцю, а тоді, коли гроші від виручки надійшли на розрахунковий рахунок або в касу у вигляді виручки [3].

Проведення звірки розрахунків може здійснюватись з одним, двома чи усіма контрагентами підприємства та щодо окремих видів договорів, всіх договорів чи поставки одного чи декількох видів товару. Звірка розрахунків може проводитися, починаючи з дати, на яку вона була проведена в попередній раз; з дати початку виконання того чи іншого виду договору; з дати початку договірних відносин з тим чи іншим контрагентом [4].

Здебільшого звірка розрахунків проводиться за ініціативи власника зацікавленої сторони (дебітора чи кредитора). Рішенням на проведення звірки розрахунків може бути не тільки окремих розпорядчий документ на її проведення (наказ, припис тощо), але й норми положення про документообіг на підприємстві. Наприклад, звірка розрахунків є бажаною у разі звільнення працівника, що є відповідальним за розрахунки з контрагентами, якщо у підприємства є підстави сумніватися в його добросовісності, проте це не є обов'язковим.

На практиці господарської діяльності підприємств бувають ситуації, коли контрагент відмовляється проводити звірку розрахунків або відмовляється підписувати акт звірки розрахунків. Слід зазначити, що звірка розрахунків є добровільним кроком бухгалтерії, а її проведення з ініціативи одного з контрагентів не є обов'язком для іншого. Тому він може уникати її проведення і не зобов'язаний підписувати надіслані йому акти звірки. Відмова контрагента від підписання акта може свідчити або про те, що його бухгалтер має заперечення щодо зазначених у такому документі сум, або про те, що в нього немає бажання проводити в себе ревізію розрахунків [5].

Особливістю складання акта звірки взаєморозрахунків є те, що законодавчо не встановлено строки проведення звірки, порядок її проведення, строки для надання відповідей та покарання за відмову від підписання цього акта. Для уникнення таких непорозумінь у договорі купівлі-продажу, поставки та інших договорах варто зазначити таке: необхідність

звірки розрахунків; строки (періодичність) проведення звірки; порядок її проведення; строки для надання відповіді на повідомлення, що пов'язані зі звіркою, тощо.

Отже, можна зробити так, щоб складання акта стало невід'ємною частиною виконання договірних відносин. Ваговим аргументом виконання такої умови договору є встановлення відповідальності за порушення визначеного сторонами порядку проведення звірки розрахунків, наприклад, сплати пені чи штрафу. Це дасть змогу застосовувати до звірки розрахунків вимоги Цивільного кодексу України щодо виконання зобов'язання [6].

До звірки розрахунків можна прирівняти і надання відповіді на претензію в ході досудового врегулювання спору. За наслідками розгляду претензії слід або підтвердити суму боргу, або спростувати її і подати свої зауваження, а можна і проігнорувати претензію. Тут варто звернути увагу на те, що досудове врегулювання спорів зі спрямуванням претензії є обов'язковим тільки у випадках, передбачених договором. В такому разі боржник повинен надати відповідь у місячний строк з дня одержання претензії. Щоправда, відповідальність за порушення цього строку скасовано. В решті випадків на претензію слід реагувати як на звичайний лист чи пропозицію провести звірку розрахунків [4].

Також, щоб позбавити себе від постійних умовлянь ваших контрагентів підписати акт, можна у самому документі зазначити: «Не підписання цього акта або неподання своїх заперечень щодо показників, зазначених в акті, протягом 10 днів дає право підприємству (назва підприємства) вважати заборгованість узгодженою». Така примітка буде стимулювати бухгалтерів підприємств-партнерів співпрацювати активніше в розрізі цього питання.

Взагалі звіряння розрахунків між контрагентами дає змогу не лише підтвердити дані для цілей бухгалтерського обліку, але й здійснити сторонам необхідні платежі і вимагати виконання зобов'язань з постачання. У разі існування взаємних заборгованостей слід припинити їх або довідатися, чи вони припинені.

Слід зазначити, що платежі або поставки за одним договором не можна зарахувати в рахунок виконання іншого договору, якщо таке зарахування не передбачено умовами договору. Тобто за одним і тим же контрагентом може існувати як дебіторська, так і кредиторська заборгованість. Порушення цього правила і є причиною невідповідності розрахунків між сторонами і підставою для проведення звірки, а також може бути підставою для виникнення проблем і в податковому обліку. Так, наприклад, за наявності боргу за покупцем за операцією з постачання і одно-

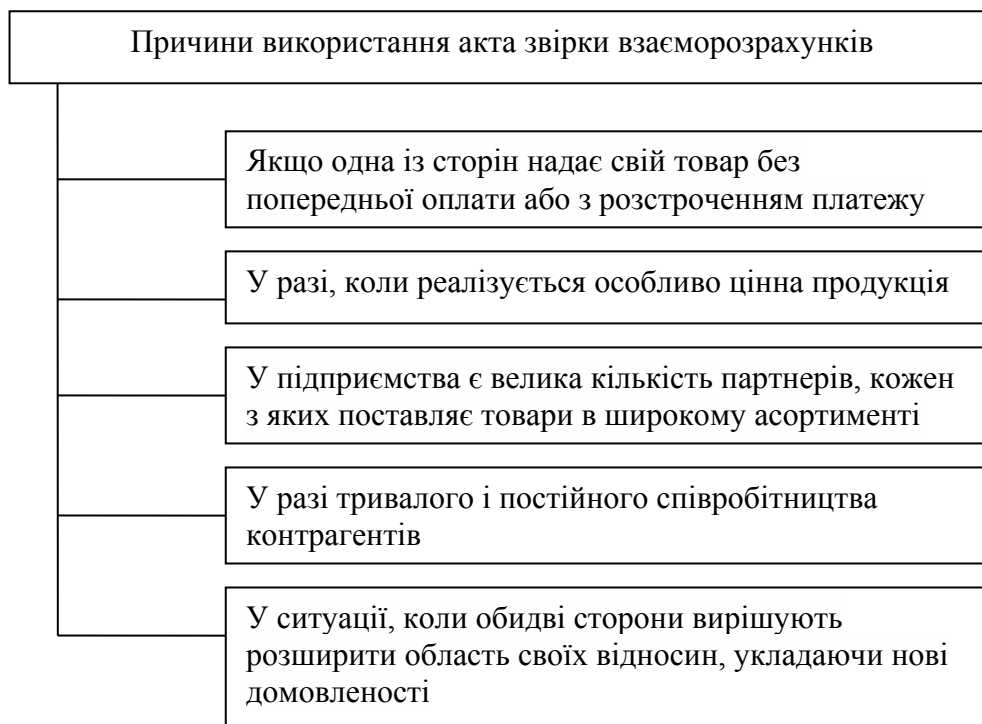


Рис. 1. Причини використання акта звірки взаєморозрахунків між контрагентами

Джерело: сформовано авторами

часною сплати ним авансу за іншим договором податкові зобов'язання виникають по кожній з операцій. Одним із способів припинення зобов'язання, відповідно до ст. 217 ЦК, є зарахування зустрічної однорідної вимоги, строк виконання якої настав або строк якої не зазначений чи визначений моментом витребування, для чого достатньо заяви однієї сторони. При цьому не уточнюється, яка це заява і спосіб її подання (спрямування). І може виникнути ситуація, коли одна сторона борги зарахувала, а інша, не знаючи про це, вимагає виконання умов договорів. Під час звірки це можна виявити. Побоюючись інколи такого зарахування, боржники й уникають звірки розрахунків, вважаючи, що невизнання ними боргу унеможливить таке зарахування [4].

Особливістю проведення звірки розрахунків також є те, що ні в Законі України № 996, ні в Інструкції про інвентаризацію не зазначено єдиної форми документів, які повинні оформлятися сторонами в ході її проведення, також не описується і сам процес звірвання. Це означає, що ці документи за формою і змістом можуть відрізнитись на підприємствах. Проте варто дотримуватись правил щодо форми та змісту первинних документів, визначених у ст. 9 Закону № 996 [2].

Слід зазначити, в яких випадках існує необхідність складання акта звірки взаєморозрахунків. Причини можуть бути різними,

одні з них наведені на рис. 1. Кожна з цих причин може стати приводом для того, щоб вимагати у свого партнера акт звірки взаєморозрахунків.

Для складання цього документа доводиться піднімати дані з різних рахунків:

- за раніше виданими авансами;
- з доходів;
- за взятими на себе зобов'язаннями;
- за наявними недостачами.

Працівник бухгалтерії збирає необхідні відомості за вказівкою керівника та оформляє їх у вигляді документа визначеного зразка. Однак відповідальність за надані дані несе в підсумку головний бухгалтер.

Хоча акт звірки взаєморозрахунків не має законодавчо визначеної форми, будь-який подібний акт повинен містити в собі відомості, представлені на рис. 2.

Документ складається обов'язково в двох примірниках, адже кожна організація повинна залишити примірник в своїй бухгалтерії. В акті обов'язково повинен бути підпис головного бухгалтера. В тому випадку, коли у даних контрагентів виникають розбіжності, як підтвердження вимагається ще й підпис керівника підприємства. Замість керівника може підписатися також інша особа, яка має довіреність на такі повноваження, адже відсутність довіреності в суді може поставити під сумнів такий документ [7].



Рис. 2. Інформація, яку повинен містити в собі акт звірки взаєморозрахунків

Джерело: сформовано авторами

Під час складання акта звірки взаєморозрахунків бухгалтери використовують приклад складання та заповнення бланка індивідуального для кожного підприємства чи організації.

Працівники бухгалтерії повинні сформувати бланк так, щоб він відповідав загальним правилам та вимогам, які наведені на рис. 3.

Щодо власне процесу звіряння розрахунків, то на практиці виділяють формальний та

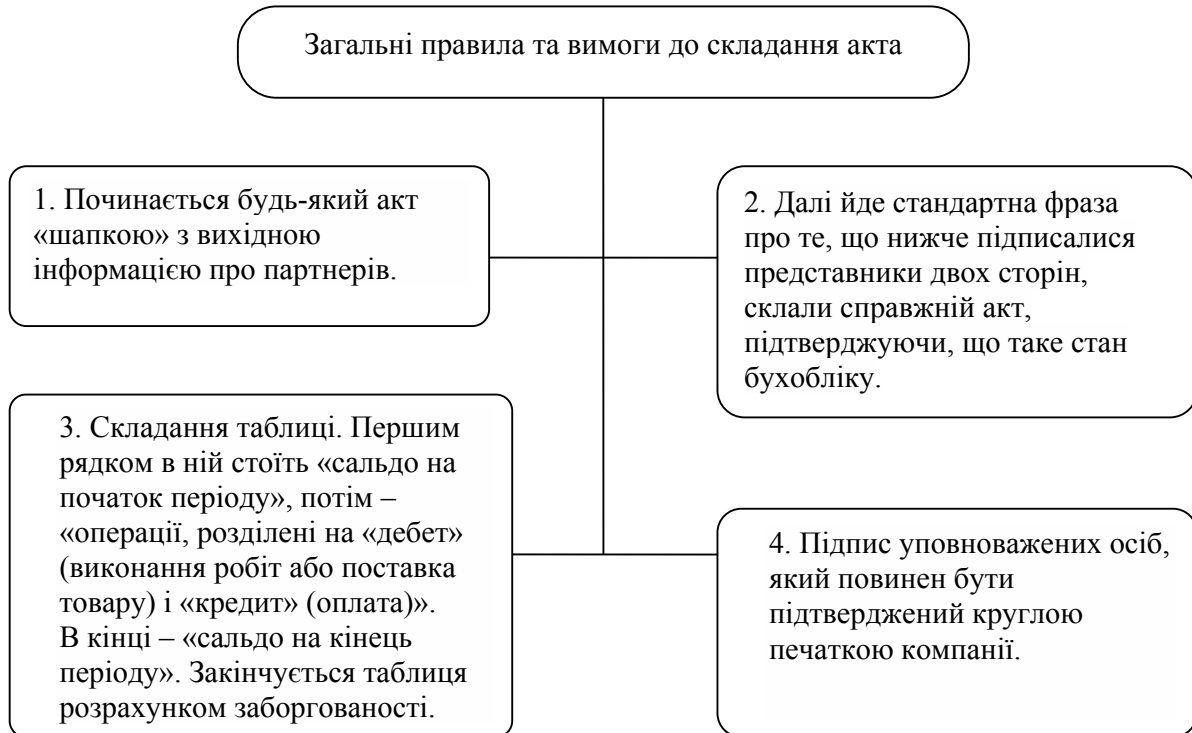


Рис. 2. Інформація, яку повинен містити в собі акт звірки взаєморозрахунків

Джерело: сформовано авторами

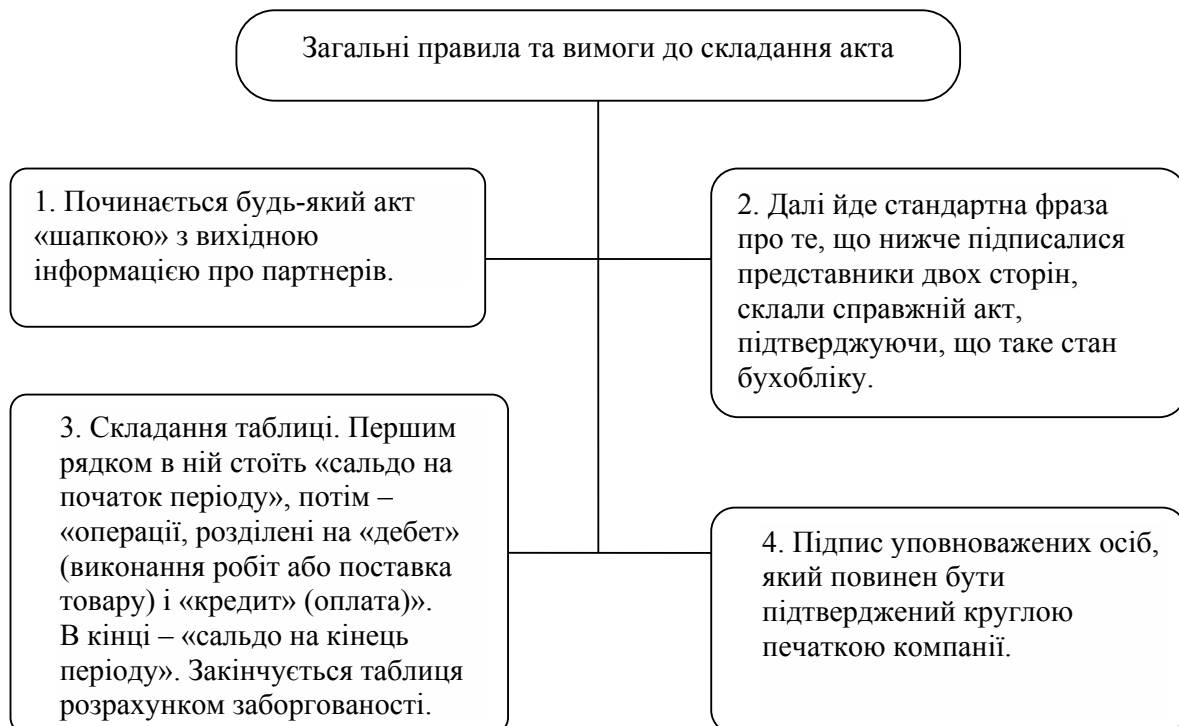


Рис. 3. Правила та вимоги складання акта

Джерело: сформовано автором на основі джерела [7]

неформальний підходи. Формальний підхід особливий тим, що передбачає надсилання контрагенту-боржнику із супровідним листом 2-х примірників «готового» акта звірки, засвідченого кредитором з вимогою вказати суму заборгованості, а також один примірник акта повернути кредитуру. Він застосовується зазвичай в разі впевненості в правильності розрахунків, коли між сторонами існують довірчі відносини.

Дуже часто зустрічаються випадки, коли суми заборгованостей на підприємствах не співпадають. Тоді доречно застосовувати неформальний підхід. Він передбачає проведення звірки «за всіма правилами». Тут можна виділити два варіанти дій:

1) для звірки розрахунків за попередньою домовленістю сторін представник однієї сторони (найчастіше ініціатор, кредитор) прибуває до іншої сторони (боржника) і з його представником проводить звірку всіх поставок і платежів, відзначаючи кожен документ, який має відношення до об'єкта звірки (до договору, поставки конкретних товарів тощо); за наслідками такої звірки сторони складають акт, в якому зазначають причини виникнення відхилень, вони узгоджують ці розбіжності і пропонують способи їх усунення;

2) спосіб звірки, який не передбачає виїзду до контрагента, але дає змогу провести звірку кожного документа шляхом відправлення одного підприємства на адресу іншого реєстру або переліку всіх документів, що пов'язані з об'єктом звірки (за окремим договором, за окремим постачальником тощо); отримавши такий реєстр, покупець повинен у відповідних графах проставити свої дані і надіслати його постачальнику; виявлені розбіжності сторони обумовлюють в акті звірки, який складають за наслідками розгляду реєстру [4].

Також бувають випадки, коли сторони домовляються надсилати одна одній реєстр зі своїми даними, обумовлюючи при цьому граничну дату такої відправки. Для підприємств, що ведуть автоматизовано облік, особливої потреби в складанні такого реєстру немає, адже їм достатньо надіслати поштою, факсом чи електронною поштою роздруковку з особового рахунку контрагента з бухгалтерської програми.

В процесі господарської діяльності підприємства часто постає питання, чи є акт звірки розрахунків первинним документом. Первинні документи, згідно з Положенням Міністерства фінансів України № 88, – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що

фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [8]. Господарські операції, як відомо, – це дії, які приводять до зміни стану активів і зобов'язань особи, яка їх здійснила. Тому, з одного боку, акт звірки не можна вважати первинним документом, адже він такої функції не виконує. Проте розпорядчі документи, наприклад, щодо врегулювання розбіжностей (до проведення операції чи її скасування), видаються на основі акта звірки, і вони є первинними документами.

З іншого боку, підписання акта звірки уповноваженими особами контрагента є свідченням визнання ним свого боргу і підставою для припинення перебігу строку позовної давності. І це вже можна кваліфікувати як виконання актом звірки функцій первинного документа.

Коли для проведення звірки направляється уповноважений працівник контрагента, йому обов'язково виписується довіреність (на фірмовому бланку) на проведення звірки. Це здійснюється для засвідчення його особи і права на представлення інтересів підприємства в ході звірки, а також для надання акту звірки юридичної сили.

Зауважимо, що під час надходження акта звірки від контрагента треба проаналізувати рахунки, призначені для відображення обліку розрахунків з таким контрагентом. Це можуть бути (залежно від стосунків із контрагентами):

– рахунки обліку розрахунків із покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи і послуги (рахунок 36);

– рахунки обліку розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами (рахунок 37, зокрема за авансами виданими, які обліковуються на субрахунку 371);

– рахунки обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги (рахунок 63);

– рахунки обліку розрахунків за іншими операціями (рахунок 68, зокрема за авансами одержаними, які обліковуються на субрахунку 681) [9].

Якщо за наслідками звірки виявлено розбіжності, які сторони визнають і готові виправити, кожною зі сторін складаються бухгалтерські довідки, а додатково проводяться в обліку документи, які нею не відображені, а

ті, що зайво проведені, скасовуються. При цьому слід дотримуватися правил виправлення помилок, що встановлені Положенням № 88, а саме:

– помилки в облікових регістрах, що створені ручним способом, виправляються коректурним способом, тобто неправильний текст або цифри закреслюються і над закресленим

Таблиця 1

Алгоритм дій бухгалтера під час проведення звірянь із контрагентами

№ п/п	Послідовність кроків	Дії бухгалтера
1	Надсилаємо виписки дебіторам	Підприємство-кредитор передає всім своїм дебіторам виписки про їх заборгованість (акти звіряння розрахунків із дебіторами і кредиторами), які пред'являються інвентаризаційній комісії для підтвердження існування заборгованості. Підприємство-дебітор протягом 10 днів із дня отримання повинно повернути кредитору підписаний акт із підтвердженням заборгованості або з обґрунтованими запереченнями. Якщо контрагент у цей строк не поверне акт, указану суму заборгованості можна вважати узгодженою. В окремих випадках, коли до кінця звітнього року розбіжності (за їх наявності) залишилися неврегульованими або нез'ясованими, кожна зі сторін може відобразити розрахунки з дебіторами і кредиторами у своєму балансі в сумах, сформованих за даними свого бухгалтерського обліку. Це допустимо. Але при цьому зацікавлена сторона зобов'язана передати матеріали про такі розбіжності для прийняття відповідного рішення до господарського суду.
2	Перевіряємо наявність розрахунково-платіжних документів на невідфактуровані поставки	Невідфактуровані товарно-матеріальні цінності беруться до обліку на підставі акта приймання за обліковими цінами, але гроші за товари не перераховуються постачальнику доти, доки від нього не надійдуть розрахунково-платіжні документи. Коли документи вже надійдуть від постачальника, отримувач невідфактурованих товарів (бухгалтер) у випадку зміни їхньої ціни або кількості повинен здійснити відповідні коригування.
3	Погоджуємо взаєморозрахунки з контрагентами-нерезидентами	Для підтвердження сум заборгованості (зокрема, по отриманих або наданих позиках) можна обмінятися із контрагентами-нерезидентами факсовими (сканованими) копіями актів звірки взаєморозрахунків (інших аналогічних документів) за умови, що згодом ви обміняєтесь оригіналами цих документів.
4	Погоджуємо суми розрахунків із банками та контролюючими органами	Суми за розрахунками з установами банків та контролюючими органами повинні бути погоджені з ними. В обліку не допустимо залишати неврегульовані суми за такими заборгованостями. Звіряння щодо кредитних коштів, отриманих в установах банку, доцільно проводити станом на перше число місяця. Це пов'язано з тим, що відсотки за кредитами нараховуються переважно раз на місяць. Документом, що підтверджує розмір боргу, може бути виписка банку по кредитному рахунку підприємства або довідка банку про стан заборгованості на певну дату.
5	Складаємо акт інвентаризації	Інвентаризаційна комісія підприємства включає до Акта інвентаризації розрахунків з покупцями, постачальниками та іншими дебіторами і кредиторами дані про суми заборгованості, які підтверджені та які не підтверджені актами звіряння. До Акта інвентаризації розрахунків додаються довідка про дебіторську і кредиторську заборгованість, термін позовної давності якої минув, а також реквізити дебіторів або кредиторів (їх назви, адреси, суми, причини, дати і підстави виникнення заборгованості).

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10]

наводиться правильний текст або цифри, а закреслення здійснюється однією рисою так, щоб можна було прочитати виправлене;

– помилки в облікових регістрах за минулий звітний рік, що виявлені після записів підсумків облікових регістрів у Головну книгу, виправляються способом сторно;

– виправлення помилок минулих років оформлюється у місяці виявлення помилки Бухгалтерською довідкою, в якій наводяться зміст помилки, сума та кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку, якою виправляється помилка [8].

Як бачимо, для працівників бухгалтерії процес звірвання спільних заборгованостей із контрагентами є процесом, в якому може виникнути багато нюансів та питань, які не можуть бути вирішені в односторонньому порядку. Тому для врегулювання розбіжностей в обліку підприємств, що співпрацюють, наведемо у табл. 1 алгоритм дій бухгалтера під час проведення звірвань з різними контрагентами.

Акт інвентаризації розрахунків складається в одному екземплярі інвентаризаційною комісією, підписується та передається до бухгалтерії. Також на підставі затвердженої форми підприємство може самостійно розробити та затвердити Наказом про облікову політику власну форму Акта інвентаризації розрахунків, яка буде зручніша для використання [10].

Висновки з цього дослідження. Особливостями формування акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є відсутність встановлених строків проведення звірки, порядку її проведення та єдиної форми документів, які повинні оформлятися сторонами. На практиці виділяють формальний та неформальний підходи до процесу звірвання, вибір яких залежить від рівня довіри між підприємствами. Для систематизації процесу звірвання та для уникнення проблем, пов'язаних із формуванням акта звірки розрахунків, необхідні правова регламентація з боку держави та наявність єдиної методологічної бази.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Як зробити акт звірки взаєморозрахунків в 1С 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://erp-project.com.ua>.
4. Кучерак Д.М. Звірка розрахунків / Д.М. Кучерак // Школа бухгалтера. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dtk.com.ua>.
5. Брюховецький В.В. Як стимулювати контрагента підписати акт звірки розрахунків / В.В. Брюховецький. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gorodenko.wordpress.com>.
6. Цивільний кодекс України станом на 2 листопада 2016 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
7. Як правильно скласти акт звірки взаєморозрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business-idea.com.ua>.
8. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
9. Беднарчук Г.О. Інвентаризація розрахунків: виправляємо помилки / Г.О. Беднарчук // Дебет-кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://online.dtk.com.ua>.
10. Коружинець О.О. Інвентаризація кредиторської та дебіторської заборгованості / О.О. Коружинець. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uteka.ua>.

УДК 657.412.1/.4-043.86

Ноу-хау як об'єкт в обліку

Фатенок-Ткачук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Кальчук К.Ю.

бакалавр
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті визначено сутність характеристики об'єкта ноу-хау у складі нематеріальних активів згідно з нормативно-правовим забезпеченням обліку. Виокремлено характерні риси ідентифікації досліджуваного активу. Виділено методи юридичного захисту таких об'єктів. Наведено перелік необхідних первинних документів для обліку ноу-хау у складі нематеріальних активів. Досліджено проблемні аспекти оцінки нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, ноу-хау, об'єкти інтелектуальної власності, секрет.

Фатенок-Ткачук А.А., Кальчук К.Ю. НОУ-ХАУ КАК ОБЪЕКТ В УЧЕТЕ

В статье определена сущность характеристики объекта ноу-хау в составе нематериальных активов согласно нормативно-правовому обеспечению учета. Выделены характерные черты идентификации исследуемого актива. Выделены методы юридической защиты таких объектов. Приведен список необходимых первичных документов для учета ноу-хау в составе нематериальных активов. Исследованы проблемные аспекты оценки нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, ноу-хау, объекты интеллектуальной собственности, секрет.

Fatenok-Tkachuk A.O., Kalchuk K.Y. KNOW-HOW AS OBJECT IN ACCOUNTING

In the article is determined the essence of the object characteristics of know-how as a part of intangible assets according to regulatory and legal provision of accounting. Allocated characteristic features of the researched assets identification. The methods of legal protection of such objects were allocated. The list of necessary primary documents for accounting know-how as intangible assets was provided. The problematic aspects of valuation of intangible assets were investigated.

Keywords: intangible assets, know-how, intellectual property, secret.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дуже часто слово «ноу-хау» асоціюється з чимось новим, небаченим дотепер, новацією чи винаходом. Загалом англійське “know-how” у перекладі українською мовою означає «знаю як».

Цей термін уперше використався в американській судовій практиці, де означав комерційну таємницю. А отже, таку таємницю, яка дає змогу успішно перемагати конкурентів і бути лідером на ринку. Це може бути секрет виробництва продукту, особлива технологія, чудо-формула.

Отже, ноу-хау справді може бути і винаходом, і нововведенням. Можливо, навіть лайфхаком. Але не тільки. Якщо про сутність винаходу дізнаються усі, він перестане бути ноу-хау.

Згідно з вітчизняним нормативно-правовим забезпеченням ноу-хау не є об'єктом обліку у зв'язку з тим, що ноу-хау не підтвер-

джується жодним первинним документом, хоча у П(с)БО 12 є відображення тлумачення сутності нематеріальних активів. У зв'язку з цим висвітлення особливостей облікових процедур є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У своїх працях облік та розвиток інтелектуальної власності розглядали та досліджували такі науковці, як О.В. Добринін, К.Е. Амеліна, Г. Штаумпф, З.Ф. Гайнуліна.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є висвітлення сутнісних характеристик обліку ноу-хау згідно з нормативно-правовим забезпеченням, визначення активом, а також відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною рушійною силою розвитку науки і технологій у світі є об'єкти інтелектуальної власності, які потребують застосування ефективних засобів захисту. Основною гаран-

тією на такі об'єкти їх правової охорони є державне посвідчення. Ноу-хау неможливо захистити чи запатентувати: його можна тільки передати чи продати. Проте такий об'єкт, як ноу-хау, фактично передбачає збереження в таємниці відповідної інформації.

Сьогодні не існує єдиної думки щодо визначення «ноу-хау» та його місця в системі об'єктів інтелектуальної власності. Уперше визначення «ноу-хау» в Україні було введено в Законі України «Про інвестиційну діяльність», де воно трактувалось як сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих [1]. Проте наявність нормативного визначення цього поняття не вносило ясності у відносини, що виникали під час виникнення, використання та захисту прав на ноу-хау. Це ж зазначалось у п. 2 листа «Про іноземні інвестиції». Хоча у документі вказано, що ноу-хау – це сукупність технічних, комерційних та інших знань, що оформлені у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того або іншого виду виробництва, але не запатентованих [2].

Така невизначеність на законодавчому рівні спровокувала наукові дискусії. Актуальним питанням в науці інтелектуальної власності стало визначення місця ноу-хау серед об'єктів інтелектуальної власності та можливості віднесення ноу-хау до об'єктів інтелектуальної власності.

У контексті гармонізації законодавства України з законодавством ЄС та вступу до СОТ проблема визначення місця ноу-хау мала б вирішитися, адже ці інтеграційні процеси передбачали законодавче закріплення даної дефініції. Так, Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» у ст. 1 визначав ноу-хау як інформацію, що отримана завдяки досвіду та випробуванням, яка [3]:

– не є загальновідомою чи легкодоступною на день укладення договору про трансфер технологій;

– є істотною, тобто важливою та корисною для виробництва продукції та надання послуг;

– є визначеною, тобто описаною достатньо вичерпано, щоб можна було перевірити її відповідність критеріям не загальновідомості та істотності.

Отже, можна зробити висновок, що «ноу-хау» (англ. “know-how”, тобто «знаю як») – це

термін, який означає практичне знання того, як щось зробити чи чогось досягти. Ноу-хау пов'язано з поняттям знання, яке важко або неможливо передати іншій особі. Виокремлено такі характерні риси ноу-хау:

1) секретність інформації, що його становить;

2) забезпечення секретності законним володільцем права на ноу-хау й додержання режиму секретності третіми особами (наприклад, особами, яким дана інформація стала відома через службове положення або виконувани професійні службові функції, контрагентами за договором тощо);

3) істотність (цінність) інформації, що його становить;

4) ідентифікованість, тобто фіксованість у такий спосіб, який дає змогу перевірити додержання критеріїв секретності й істотності;

5) практична застосовність [4].

Під ноу-хау у складі інтелектуальної власності розуміють, що це знання та досвід наукового, технічного, виробничого та іншого характеру, які практично застосовуються в діяльності підприємства. Завдяки використанню ноу-хау підприємства чи організації часто забезпечують конкурентні переваги і комерційну вигоду. Передача об'єкта здійснюється на основі укладання ліцензійних договорів. Ноу-хау часто порівнюють з торговими марками, патентами і авторським правом [5].

Також під ноу-хау розуміють секретні незапатентовані технологічні знання і процеси, практичний досвід, включаючи методи, необхідні для виробництва певного виробу, наукових досліджень і розробок; склади і рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; методи і способи лікування; методи і способи видобутку корисних копалин; специфікації, формули і рецептуру; документацію, схеми організації виробництва, досвід в галузях дизайну, маркетингу, керування, економіки і фінансів та інших сферах [6].

Існує низка методів, що дають змогу досить надійно забезпечити юридичний захист таких об'єктів. Це патентування і ліцензування. Патент – це право, що надається винахіднику урядом, на позбавлення можливості всіх інших суб'єктів виготовляти, використовувати і (або) продавати запатентований процес або виріб протягом обмеженого часу. На ноу-хау може видаватися патент. Він видається за наслідками кваліфікаційної експертизи заявки на винахід. Ліцензійна торгівля – форма торгівлі технологією, що включає операції з ноу-хау, патентами і ліцензіями на винаходи. Пред-

метом ліцензійної торгівлі є ліцензії на використання технологічного досвіду, винаходів, промислових секретів, товарних знаків тощо. Найбільшого поширення в міжнародній торгівлі набули ліцензійні угоди, що передбачають комплексну передачу одного або декількох патентів і пов'язаного з ними ноу-хау [7].

Права на ноу-хау виділені в особливу групу нематеріальних активів. Для того, щоб можна було обліковувати ноу-хау як об'єкти нематеріальних активів, необхідна наявність таких документів:

- документи, що підтверджують факт створення цих активів, наприклад, кошториси витрат;
- накази про віднесення конкретних об'єктів до ноу-хау;
- акти приймання-передачі для обліку введення об'єктів в експлуатацію;
- положення (інструкції) про службові і комерційні таємниці;
- протоколи визначення строків корисного використання об'єктів ноу-хау.

За класифікацією необоротних активів, відповідно до п. 5 П(с)БО 8 «Нематеріальні активи», ноу-хау відноситься до прав на об'єкти промислової власності субрахунку 124.

В обліку ноу-хау відображається аналогічно до прав інтелектуальної власності, а саме:

- за дебетом рахунку 124 «Права на об'єкти промислової власності» відображається придбання або отримання внаслідок розробки ноу-хау; за кредитом – вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигід від його використання;
- для нарахування зносу використовують рахунок 133 «Накопичена амортизація необоротних активів»;
- для організації обліку витрат підприємства на придбання ноу-хау або його створення власними силами використовують субрахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» рахунку синтетичного обліку 15 «Капітальні інвестиції».

Строк дії права користування встановлюється відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як на 5 років. Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання визначається платником податку самостійно, але не може становити менше двох та більше 10 років [8].

Проблемною є оцінка об'єкта ноу-хау, створеного підприємством самостійно. Наприклад, підприємством розроблено нову технологію виготовлення продукту (ноу-хау), використання якої дасть змогу виготовляти більш якісні продукти з нижчими витратами, ніж у конкурентів. Однак у довгостроковому періоді неможливо точно прогнозувати ймовірність її переваг через виникнення більш прогресивних технологій у конкурентів або перенасичення ринку продукцією, внаслідок чого потреба у її виробництві може скорочуватись. Витрати на дослідження в окремих випадках можуть бути настільки ефективними, що дадуть можливість випередити конкурентів і отримати реальні економічні переваги. В цьому випадку перед підприємством постає питання про те, як відобразити витрати на створення окремих: віднести на окремі види новостворених нематеріальних активів чи на витрати відповідного періоду. Щодо цього думки вчених розділилися: А. Дребін вважає за доцільне списувати такі витрати у періодах їх виникнення, оскільки період отримання доходів точно невідомий; на думку А. Мілбарна, необхідно здійснювати їх повну капіталізацію з подальшою амортизацією [9].

Згідно з п. 7 П(с)БО № 8 ноу-хау, що визнається в результаті розробки, відображають у балансі за умов, якщо підприємство має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;
- можливість отримання майбутніх економічних вигід від реалізації та використання нематеріального активу;
- інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу [10].

Якщо ноу-хау не відповідає зазначеним вище критеріям, витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому.

Висновки з цього дослідження. Отже, можемо зробити висновок, що нині такий об'єкт, як ноу-хау, потребує детальнішого вивчення та розгляду. Адже в сучасних ринкових умовах кожному підприємству необхідно знати значення цього об'єкта, а також те, як його використовувати, щоб забезпечити максимальні прибутки. Законодавство України потребує удосконалення, тому що єдиного та чіткого визначення, що таке ноу-хау, немає.

Світова практика використання терміна «ноу-хау» пов'язує з технічним рішенням, методами та способами виробництва і використання технологічних процесів й приладів. Тобто ноу-хау – це певні секрети технологій виробництва, які представляють певну інформацію, що виходить за рамки загальних відомостей про об'єкт. При цьому найчастіше саме ноу-хау визначає найбільш ефективний спосіб

функціонування об'єкта техніки. В обліку ноу-хау відображається як об'єкт інтелектуальної власності та обліковується за рахунком 124 «права на об'єкти промислової власності».

Охорона ноу-хау як об'єкта права інтелектуальної власності здійснюється шляхом нормативного закріплення особливого способу охорони – забезпечення режиму конфіденційності інформації, що становить його зміст.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Про іноземні інвестиції : Лист Державної податкової адміністрації України від 10 квітня 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Борисова В.І. Цивільне право України : [підручник] / В.І. Борисова, В.Л. Яроцький. – Х. : Право, 2011. – 655 с.
5. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів : [монографія] / за заг. ред. Ф.О. Журавки. – Суми : Ярославна, 2015. – 208 с.
6. Мала гірнича енциклопедія : в 3 т. / за ред. В.С. Білецького. – Донецьк : Донбас, 2004.
7. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3769-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (редакція станом на 15 квітня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
9. Пономарьова Н.А. Проблеми визнання та оцінки нематеріальних активів / Н.А. Пономарьова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. – С. 325.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.6

Аудит ефективності в системі державного фінансового контролю, його суть та необхідність упровадження в Україні

Хаблюк О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Яцишин С.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто місце аудиту ефективності в системі державного фінансового контролю України, проаналізовано його суть та значення, необхідність виникнення та актуальність на сучасному етапі реформування системи контролю України. Розглянуто функції та напрями аудиту ефективності, здійснено порівняльну характеристику аудиту ефективності та фінансового аудиту. Наведено причини, які стримують запровадження аудиту ефективності в Україні.

Ключові слова: аудит ефективності, державний фінансовий контроль, фінансовий аудит, бюджетний процес, використання бюджетних коштів, стандарти аудиту INTOSAI.

Хаблюк О.А., Яцишин С.Р. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, ЕГО СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено место аудита эффективности в системе государственного финансового контроля Украины, проанализированы его сущность и значение, необходимость возникновения и актуальность на современном этапе реформирования системы контроля Украины. Рассмотрены функции и направления аудита эффективности, осуществлена сравнительная характеристика аудита эффективности и финансового аудита. Приведены причины, сдерживающие внедрение аудита эффективности в Украине.

Ключевые слова: аудит эффективности, государственный финансовый контроль, финансовый аудит, бюджетный процесс, использование бюджетных средств, стандарты аудита INTOSAI.

Khablyuk O.A., Yatsyshyn S.R. THE AUDIT OF EFFICIENCY IN THE STATE FINANCIAL CONTROL, ITS NATURE AND THE NEED TO INTRODUCE IN UKRAINE

In the article the place of audit system of the state financial control of Ukraine has been considered, its content and meaning, the need for its origin and urgency at the present stage of reforming the system of Ukraine's control has been analyzed. The features and the trends of the audit of efficiency have been considered, the comparative description of the audit of efficiency and financial audit have been conducted. The reasons that hinder the implementation of the audit of efficiency in Ukraine have been given.

Keywords: the audit of efficiency, the state financial control, financial audit, budget process, budget funds use audit standards INTOSAI.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблемою виконання бюджету в багатьох країнах світу є ефективне використання бюджетних коштів. Впровадження аудиту ефективності в діяльність контролюючих органів України вдосконалив систему державного фінансового контролю, результати якого підвищують ефективність діяльності виконавчої влади з використання державних ресурсів та зроблять її більш відкритою та прозорою для суспільства, що дасть можливість надавати інформацію про те, як держава досягає поставлених цілей та вирішує проблеми економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аудиту ефективності висвітлюються у працях зарубіжних учених з аудиту адміністративної діяльності. Серед українських учених проблемам аудиту ефективності приділяють увагу Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюк, І.К. Дрозд, А.В. Мамишев, С.О. Левицька, О.М. Сукач, О.А. Хаблюк, С.Р. Яцишин, Л.А. Будник та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень наукових здобутків у досліджуваній сфері ціла низка актуальних питань залишилася нерозкритою. Зокрема, питання

щодо модернізації методичного, організаційного, законодавчого та інформаційного забезпечення аудиту ефективності використання бюджетних коштів потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Сучасні тенденції розвитку економіки України та її інтеграція у європейське співтовариство вимагають нових підходів до організації та проведення державного фінансового контролю за використанням бюджетних ресурсів, тому метою статті є розкриття сутності й інституційних особливостей аудиту ефективності використання бюджетних коштів як форми фінансового контролю та обґрунтування необхідності її впровадження у систему державного фінансового контролю України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення та впровадження аудиту ефективності в систему державного фінансового контролю України зумовлені необхідністю контролювати цільовий характер державних видатків та оцінювати їх результативність.

Варто зазначити, що аудит ефективності як новий вид бюджетного контролю виник у 1977 році. Це зафіксовано в «Лімській декларації керівних принципів контролю» (The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts), яка прийнята IX Конгресом Міжнародної організації найвищих контрольних органів. У цій декларації підкреслюється, що на додаток до фінансового аудиту, «важливість якого незаперечна, є також інший вид контролю, який спрямований на перевірку того, наскільки ефективно й економно витрачаються державні кошти. Такий контроль включає не тільки специфічні аспекти управління, але і всю управлінську діяльність, зокрема організаційну й адміністративну системи» [1].

Останніми роками аудит ефективності отримав широкий розвиток та розповсюдження у більшості країн світу і став переважним видом контролю виконання державного бюджету.

В українському законодавстві, а саме у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм», подано таке визначення: «Аудит ефективності – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих

цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Аудит ефективності здійснюється з метою розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм» [2].

Також законодавством визначено суть аудиту ефективності як «встановлення фактичного стану справ та надання оцінки щодо своєчасності і повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів» [3].

У Стандартах аудиту Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI) чітко зазначено, що в процесі аудиту ефективності перевіряють економічність (economy), ефективність (efficiency) і результативність (effectiveness) програми чи діяльності організації [4].

Аудит ефективності є перевіркою діяльності органів державної влади, одержувачів державних коштів, підприємств, установ і організацій, які використовують державне і комунальне майно, з метою визначення ефективності використання державних фінансових ресурсів і майна.

Такий аудит передбачає: а) контроль економного використання організацією, яка перевіряється, державних коштів, витрачених на досягнення конкретних результатів її діяльності; б) контроль продуктивності використання організацією трудових, фінансових та інших ресурсів у процесі виробничої та іншої діяльності, а також використання інформаційних систем і технологій; в) контроль результативності діяльності організації, яка перевіряється [5].

Аудит ефективності є складним та багатоплановим інструментом контролю, який виконує такі функції, як:

- контроль за економічною обґрунтованістю, правомірним, цільовим та ефективним використанням державних фінансових ресурсів;
- аналіз результативності використання державних фінансових ресурсів;
- перевірка ефективності діяльності державних органів під час реалізації передбачених положень фінансової політики, в тому числі витрачання бюджетних коштів [6].

У загальній постановці проблем аудит ефективності використання бюджетних коштів являє собою інформаційно прозору, достовірну перевірку діяльності економічних суб'єктів у галузі використання різного виду державних засобів.

Процес організації та проведення аудиту ефективності дещо подібний до аналогічного процесу фінансового аудиту. Проте аудит ефективності, на відміну від традиційного фінансового аудиту, дає змогу отримати незалежну думку за результатами оцінки інформації щодо рівня ефективності використання державних фінансових ресурсів під час виконання державних програм (проектів), виявити чинники, які перешкоджають досягненню максимального результату, та обґрунтувати пропозиції щодо підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів [7].

Варто зазначити, що основними відмінностями між аудитом ефективності та фінансовим аудитом є те, що:

- в аудиті ефективності аудиторі мають ширше поле для дослідження та власних висновків;

- не визначені чітко критерії оцінки, при цьому аудитор формує власну думку «знеособлено»;

- в аудиті ефективності докази є такими, що переконують, а не безапеляційними;

- звіти мають дискусійний характер, а тому процес аудиту є менш формалізованим.

Аудит ефективності відрізняється від перевірок цільового характеру витрачання державних коштів. Він здійснює комплексний аналіз причин неефективного використання державних коштів на основі рекомендацій щодо вдосконалення бюджетного процесу, чинного законодавства та всієї економічної політики держави. Бюджетна система повинна бути орієнтована не просто на освоєння державних коштів, а на досягнення конкретного і точного результату, при цьому в цій системі здійснюється зв'язок ресурсного забезпечення бюджетної організації з підсумками її діяльності. Тому для реалізації аудиту ефективності потрібна адекватна сучасним вимогам система обліку, яка містить параметри звітності органів влади про ефективне витрачання державних ресурсів, а також об'єктивні умови переходу до аудиту ефективності (правова база, наділення окремими правами і повноваженнями контрольних органів, наявність методичного забезпечення і кваліфікованих фахівців).

Варто зазначити, що під час розроблення конкретних заходів зі створення можливостей

використання аудиту ефективності виникають причини, що стримують його запровадження, до яких належать:

- наявність значного обсягу фінансових порушень, нецільового, напівкримінального використання коштів, що зумовлює необхідність вирішення насамперед саме цих проблем;

- відсутність законодавчо відпрацьованої системи державного фінансового контролю з чітким визначенням функцій і повноважень органів контролю;

- обмеження в законодавчо-правовому плані функцій Рахункової палати, тобто її участі в реалізації аудиту ефективності.

Сьогодні у практиці контрольної діяльності переважно здійснюється процес виявлення порушень та значно менше уваги приділяється оцінці ефективності використання коштів. Це означає, що аудиторські перевірки незалежно від підходів повинні бути орієнтовані на те, щоби здійснювати потенційний вплив на діяльність організацій або використання ресурсів. Аудит, який не відповідає на питання «що робити?», сьогодні стає все менш затребуваним. Завдання орієнтованого на ефективність аудиту головним чином полягає в оцінці результатів, досягнутих щодо планів.

В аудиті ефективності можна виділити два основних напрями:

1. Аудит ефективності використання державних ресурсів, об'єктом якого є вся сфера державних ресурсів – від майна та природних ресурсів до державного бюджету.

2. Аудит ефективності витрачання бюджетних коштів, державного бюджету, бюджету суб'єктів господарювання, муніципальних бюджетів.

Зазначимо, що базова класифікація видів аудиту ефективності надана Міжнародною організацією вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI). До них належить:

- аудит ефективності економічної діяльності адміністрації, досягнутої завдяки застосуванню ефективних адміністративних принципів, практики та політики управління;

- аудит продуктивності використання трудових, фінансових та інших ресурсів, включаючи дослідження систем інформації, результатів виробничої діяльності, стану внутрішнього контролю та їх моніторинг, а також оцінку заходів, вжитих об'єктом аудиту для усунення виявлених недоліків;

- аудит результативності діяльності щодо встановлення ступеня досягнення об'єктом

аудиту цілей, а також перевірка фактичних наслідків і результатів діяльності порівняно із запланованими [8].

Варто зазначити, що суб'єктами аудиту ефективності в Україні є органи, які займаються завданнями проведення аудиту ефективності, тобто державні органи, наділені відповідними повноваженнями, а також підконтрольні суб'єкти – розпорядники бюджетних коштів, відповідальні виконавці державно-бюджетних програм. Так, в Україні органами, на які покладено повноваження здійснювати аудит ефективності, є Рахункова палата України та Державна аудиторська служба.

Зазначимо, що особливим різновидом аудиту ефективності є аудит ефективності витрачання коштів державного бюджету, який орієнтований на активізацію контролю за бюджетним процесом на стадії розподілу і доведення державних коштів до їх споживачів, а також на оцінку ефективності, доцільності та результативності бюджетних витрат. Таким чином, забезпечується контроль за прийняттям економічних рішень (окремими аспектами фінансової економічної політики) з позиції їхньої результативності.

З огляду на актуальність цієї проблеми в умовах певної напруженості з фінансуванням багатьох важливих статей бюджету сьогодні основна увага повинна приділятися контролю ефективності бюджетних витрат, а також існує необхідність коригування окремих напрямів вказаних витрат.

Аудит ефективності набуває все більшої актуальності, що пов'язано з формуванням передумов, які визначають трансформації відносин у сфері використання державних ресурсів. Зокрема, мова йде про те, що:

- підвищується відповідальність за витрачання державних коштів, їх цілеспрямоване, кваліфіковане, економічне та ефективне використання;

- відповідальність за використання державних ресурсів стає все більш реальною, посилюються вимоги до виконання законодавчо-правових норм у регулюванні ресурсно-майнових відносин;

- контроль ефективності використання державних коштів повинен мати високий рівень незалежності, оскільки це є передумовою його достовірності та результативності.

Структурно аудит ефективності в системі державного фінансового контролю містить аудит ефективності бюджетного процесу загалом і аудит ефективності бюджетних витрат за конкретними статтями.

Функціонально аудит ефективності розширює межі традиційного контролю та обліку щодо загальних оцінок формального спрямування фінансових коштів з орієнтацією на контроль за досягненням конкретних цілей під час їх витрачання. Цей вид контролю має ширші завдання порівняно з аудиторськими перевітками правильності витрачання коштів, економії та результативності витрат. Він також може передбачати контроль фінансової звітності та правильного використання ресурсів. На практиці завдання аудиту ефективності можуть містити кілька взаємопов'язаних елементів або мати конкретну спрямованість, наприклад, аудит результативності окремої статті витрат.

Тобто завданням аудиту ефективності є не тільки суто аудиторська перевірка та аналіз результатів, але і стратегічний аналіз витрат, що дасть можливість здійснити рекомендації щодо управління державним майном за допомогою проведення аудиторських перевірок ефективності діяльності. Маючи можливість аналізувати різні аспекти роботи державного сектору економіки, аудит ефективності дає змогу визначити найкращі методи практичної роботи.

Варто зазначити, що результати проведеного аудиту ефективності діяльності можуть відобразитися не тільки у вигляді звіту, але і в інших формах, наприклад, у вигляді рекомендацій щодо впровадження найкращих методів практичної роботи. Аналіз сучасної системи державного фінансового контролю дає змогу дійти висновку про те, що спроби оцінки ефективності використання коштів носять фрагментарний характер. Це зумовлено складними умовами в економіці країни і процесами бюджетного регулювання. Ці труднощі пов'язані з тим, що пріоритетною поки що є не оцінка ефективності витрачання коштів, а процес розподілу ресурсів, реальність доведення їх до споживачів, недопущення процесів їх розкрадання та кримінального використання.

Висновки з цього дослідження. Можна стверджувати, що зі введенням в практику аудиту ефективності система державного фінансового контролю виходить на новий прогресивний етап розвитку контрольної діяльності, який більшою мірою відповідає цивілізованим економічним відносинам на ринку. Цей етап пов'язаний з такими тенденціями, як:

- інтеграція різних видів контролю та аудиту, які б досягали головної мети – ефективності функціонування державної влади та

її основного інструменту – бюджету;

– посилення аудиту владних державних структур, які мають повноваження щодо витрачання державних коштів, включаючи витрати на їхнє власне функціонування;

– використання нових інструментів та методів із застосуванням інформаційних технологій;

– підвищення рівня компетенції аудиторів;

– впровадження нових методологій оцінки рівня ефективності економічної діяльності.

Отже, ефективність є лише одним із результативних показників, які якісно та кількісно характеризують виконання бюджетної

програми, підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і дають змогу оцінити використання коштів на виконання бюджетної програми. Тобто за допомогою аудиту ефективності можна визначити ефективність використання бюджетних коштів, ефективність використання програми та найефективніші бюджетні програми. Усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення запланованих цілей за залучення мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату у використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksp.mos.ru/common/upload/The_Lima_Declaration_of_Guidelines_on_Auditing_Precepts.pdf.

2. Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 1017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-p>.

3. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

4. Стандарти внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE19957.html.

5. Будник Л.А. Класифікація державного аудиту [Електронний ресурс] / Л.А. Будник, І.Д. Голяш // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – С. 661–665. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/118.pdf

6. Дікань Л.В. Державний аудит: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни [Текст] / Л.В. Дікань, О.О. Вороніна, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л.В. Дікань. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 164 с.

7. Пожар Т.О. Аудит ефективності як перспективний напрям державного фінансового контролю / Т.О. Пожар // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД : зб. наукових праць XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції / Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – Переяслав-Хмельницький, 2013. – С.71–73.

8. Удачина І. Аудит ефективності – нова форма контролю / І. Удачина // Справочник економіста. – 2004. – № 9. – С. 20–24.

9. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: монографія / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.

10. Хаблюк О.А. Суть аудиту ефективності та зарубіжний досвід його становлення / О.А. Хаблюк, Л.А. Будник // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 151–158.

Франчайзингові відносини у туристичному бізнесі: обліково-контрольний аспект

Шевчук Є.О.

аспірантка кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

На підставі визначення рівня застосування франчайзингової моделі ведення бізнесу в Україні, а також аналізу поглядів науковців щодо сутності та переваг франчайзингу встановлено, що останній варто розглядати як ділове партнерство. Встановлені переваги франчайзингу, у тому числі для туристичного бізнесу, а також визначені особливості створення та функціонування франчайзингової туристичної мережі. Визначені вимоги до системи бухгалтерського обліку, побудова якої даватиме необхідну інформацію для контролю зобов'язань франчайзі – туристичних агенцій.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, ділове партнерство, франчайзингова туристична мережа, бухгалтерський облік, контроль.

Шевчук Е.А. ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ: УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫЙ АСПЕКТ

На основании определения уровня использования франчайзинговой модели ведения бизнеса в Украине, а также анализа взглядов ученых на сущность и преимущества франчайзинга установлено, что последний нужно рассматривать как деловое партнерство. Определены преимущества франчайзинга, в том числе для туристического бизнеса. Также определены особенности создания и функционирования франчайзинговой туристической сети. Определены требования к системе бухгалтерского учета, построение которой предоставит необходимую информацию для контроля обязательств франчайзи – туристических агенств.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, деловое партнерство, франчайзинговая туристическая сеть, бухгалтерский учет, контроль.

Shevchuk E.O. FRANCHISING PARTNERSHIP IN THE TOURISM BUSINESS: ACCOUNTING-CONTROL ASPECT

On the basis of determining the level of the usage of the franchising model of doing business in Ukraine, and also the analysis of scientific views about the essence and benefits of franchising, being identified that the last one should be considered as the business partnership. Established advantages of the franchising, including the tourism business, and also identified features of creating and functioning of the franchising tourism network. Defined the requirements for the system of the accounting, its formation will give all necessary information for monitoring the obligations of the franchise tourism network.

Keywords: franchising, franchise, Business Partnership, franchising tourism network, accounting, monitoring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток будь-якої галузі економіки супроводжується конкуренцією, пошуком кращих умов існування, зростанням рівня фінансової капіталізації або банкрутства. Зростання невизначеності економічного та політичного зовнішнього середовища безпосередньо підвищує ступінь ризику будь-якої підприємницької діяльності, і туристична діяльність не є винятком. Все це є поштовхом для змін, які породжують нові форми ведення бізнесу. Однією з найпопулярніших у багатьох галузях економіки світу форм ведення бізнесу є франчайзинг. Розвиток франчайзингу змінює умови функціонування суб'єктів господарювання, зумовлює необхідність реорганізувати господарські процеси, генерувати нові знання і впроваджувати їх у господарську діяльність.

Франчайзингові відносини в туристичному бізнесі як форма ділового партнерства сприяють формуванню, збереженню і зміцненню конкурентних переваг, забезпеченню стійкого розвитку, дають змогу подовжити життєвий цикл, а також знизити ризики господарської діяльності.

Зазначені переваги стають беззаперечними лише за умови налагодження інформаційного обміну, обліку і контролю наслідків функціонування суб'єктів франчайзингових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього часу теоретичні та прикладні аспекти розвитку франчайзингу як форми співпраці, у тому числі в туризмі, досліджувалися багатьма вченими, такими як С. Фільчашкіна [2], В. Вудвуд, А. Білоус [4], Е. Мороз, О. Токарчук [5], О. Корольчук [6],

В. Босовська [12], С. Мельниченко, Т. Ткачук [13], Т. Григоренко [14], Н. Гайванович [15], Ю. Петруля, О. Трушенко [16] та інші.

Завдяки проведеним дослідженням було вдосконалено категоріальний апарат франчайзингу, визначено його особливості та переваги для окремих суб'єктів господарювання та економічної системи загалом, конкретизовано механізм взаємодії франчайзерів та франчайзі тощо.

Водночас необхідно зазначити, що питання ділового партнерства за франчайзингом у туристичному бізнесі потребує подальшого наукового дослідження. Зокрема, недостатньо вивченими залишаються питання оцінки ефективності та доцільності використання франчайзингової форми співпраці в туристичному бізнесі, які можна розв'язати завдяки налагодженню систем обліку та контролю всередині мережі.

Питання обліку та контролю в туристичному бізнесі досліджували О.М. Гончаренко (облік собівартості туристичного продукту), А.В. Мельнікова (внутрішній контроль ризиків діяльності туристичних підприємств), Т.С. Осадча (організація обліку і контролю діяльності суб'єктів сільського зеленого туризму), однак дослідження особливостей обліку та контролю діяльності на засадах ділового партнерства або франчайзингу не було проведено. Найбільшої актуальності набувають питання обліку та контролю розрахунків між суб'єктами франчайзингової туристичної мережі, а також контролю інших фінансових та нефінансових зобов'язань, своєчасне та повне виконання яких гарантує фінансову стабільність туристичної мережі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення рівня розвитку франчайзингу в реальному секторі національної економіки України та переваг його застосування; організаційних аспектів ділового партнерства суб'єктів франчайзингової туристичної мережі; вимог до системи бухгалтерського обліку, побудова якої надаватиме необхідну інформацію для контролю зобов'язань франчайзі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг є однією з найсучасніших моделей організації та здійснення підприємницької діяльності, адже ведення бізнесу за франчайзингом вирішує низку актуальних проблем малого бізнесу, головними з яких є брак коштів, часу, кадрів, невизначеність і невпевненість в власному бізнесі, економічна нестабільність тощо.

Досвід застосування різних моделей організації бізнесу засвідчив, що поширення франчайзингу на будь-які сфери підприємницької діяльності сприяє швидкій адаптації бізнесу до будь-якої економічної ситуації в країні.

Згідно з даними Звіту Комерційної служби США «Загальний огляд сектору франчайзингу і його показники на основі анкетування» [1] в Україні в 2015 р. функціонувало 565 франчайзерів, із них 431 компанія – це відомі та фінансово стійкі підприємства (рис. 1).

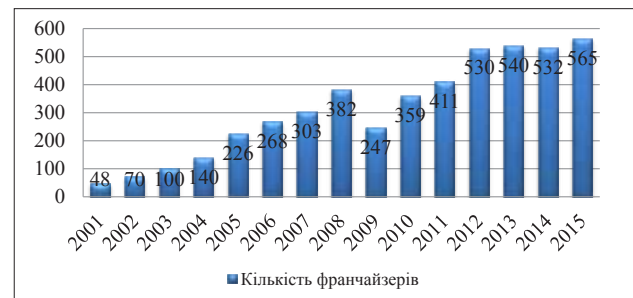


Рис. 1. Кількість франчайзерів в Україні у 2001–2015 рр.

Джерело: побудовано за інформацією [1]

Згідно з рис. 1 із 2009 р. спостерігається стабільний позитивний темп росту кількості франшиз. Навіть економічна та політична криза 2014 р. мала позитивний вплив на франчайзинг загалом. Компанії удосконалили свої бізнес-процеси, а франчайзинг проявив себе найкращою моделлю пристосування бізнесу до економічної та політичної нестабільності в країні.

Варто звернути увагу на те, що порівняно з 2013 р. у 2014 р. кількість франчайзерів зменшилась, проте кількість франчайзі зросла. Це свідчить про те, що франчайзинг розглядається як надійний спосіб зниження операційних ризиків та збільшення шансів виживання підприємств у довгостроковій перспективі, оскільки через п'ять років роботи з вітчизняного ринку виходять лише 8% франчайзингових компаній. Українські франшизи контролюють 66% ринку франшиз (рис. 2). Інші 34% контролюють закордонні франшизи – переважно компанії з Європи, Китаю, Росії та США.

Статистичні дані дають підстави констатувати, що з усіх українських підприємств 77% приватного бізнесу йде з вітчизняного ринку після 7 років роботи, а після 10 років виживає і функціонує лише 18%. У підприємств, що ведуть бізнес за франчайзингом, ці показники набагато кращі – лише 8% залишають ринок через 5 років, а 90% працюють далі після 10 років.

Однак за такого стрімкого розвитку франчайзингу в реальному секторі національної економіки України залишаються невирішеними його теоретичні положення та нормативно-правова регламентація.

Варто зазначити, що професійні організації різних країн світу трактують франчайзинг, виходячи з реальних і практичних позицій та умов його існування. Відповідно, якщо отожднювати франчайзинг із франшизою, то він звужується до цілей і завдань маркетингу і трактується як система побудови мережевого бізнесу.

Певного узгодження у трактуванні поняття «франчайзинг» серед науковців також не спостерігається. Так, на думку С.А. Фильчашкиної, франчайзинг – це форма маркетингу або розподілу товарів, за якого ведуча компанія надає іншим компаніям право робити бізнес із певними обмеженнями протягом певного періоду у визначеному місці. Угодою франчайзер (велика батьківська компанія) зобов'язується забезпечувати малу фірму або бізнесмена своїми товарами, реальними послугами, відпрацьованими технологіями. За це дочірня фірма франчайзі зобов'язується, як правило, надавати компанії-франчайзеру послуги менеджменту та маркетингу з урахуванням місцевих умов, а також інвестувати у компанію певну частину свого капіталу. Франчайзі також зобов'язується мати ділові контакти винятково з компанією-франчайзером і вести бізнес відповідно до її розпоряджень. Таким чином, на думку С.А. Фильчашкиної, франчайзинг являє собою гібридну форму взаємодії великого і малого підприємництва. Франчайзер при цьому здатний досягти глибшого проникнення на ринок послуг і товарів з мінімальними інвестиціями, тоді як франчайзі має змогу розпочати свою підприємницьку діяльність із меншим ризиком. Франчайзер також у результаті накопиченого досвіду допомагає уникати багатьох помилок, які спричиняють невдачі у бізнесі [2, с. 43]. А.В. Цират та Е.А. Кривонос трактують франчайзинг як

підприємницьку діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає другій (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без зазначення такого право використання торговельної марки, знаку обслуговування; фірмового (торгового) найменування; послуг; технологічного процесу; ноу-хау; комерційної інформації [3]. В.В. Вудвуд вважає, що франчайзинг – це метод побудови мережі бізнесу, за якого всі її учасники працюють під однією торговельною маркою і за загальною системою. Це дає можливість бути незалежним підприємцем і при цьому користуватися всіма перевагами ефекту масштабу і великого гравця на ринку [4].

Франчайзинг як новий економічний механізм є своєрідним симбіозом малого і великого бізнесу. Таке поєднання великого і малого бізнесу – це союз, де, з одного боку, присутня енергія і зобов'язання окремого підприємця, а з іншого – є ресурси, комерційна сила і величезний досвід великої компанії [5]. Іншої позиції дотримується О.П. Корольчук, на думку якого франчайзинг – це така організація бізнесу, за якої компанія (франчайзер) передає незалежній людині або компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуги цієї компанії. Франчайзі зобов'язані продавати цей продукт або послуги з дотриманням законів і правил ведення бізнесу, встановлених франчайзером. В обмін на дотримання всіх цих правил франчайзі отримує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу і механізми підтримки. Франчайзі, щоб отримати такі права, робить перший внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески [6, с. 12].

На думку М. Мендельсона [7], франчайзинг варто розглядати як метод продажу товарів та послуг, застосування якого є практично безмежним. За таких обставин автор праці [7] вважає франчайзинг пільговим підприємництвом [7] із низкою переваг, зумовлених набуттям права на тимчасове використання нематеріальних активів франчайзера.

Я. Мюррей звертає увагу на правові аспекти франчайзингу і розглядає останній як певний формат, комплекс прав та обов'язків – пакет, який франчайзер продає власнику франшизи [8]. Автор характеризує франшизу як випробувану бізнес-систему, що повинна дублюватися франчайзі.

Деякі науковці визначають франчайзинг як договір, згідно з яким виробник чи одноосібний розповсюджувач товарів чи послуг,



Рис. 2. Структура франшиз в Україні за 2015 рік

Джерело: побудовано за інформацією [1]

захищених товарним знаком, надає виняткові права на поширення на певній території своєї продукції незалежним роздрібним продавцям в обмін на одержання від них роялті та збереження технології виробничих операцій [9].

Якщо узагальнити наведені погляди науковців щодо економіко-правового змісту франчайзингу, то виникають підстави щодо визнання франчайзингу моделлю ведення бізнесу з чітким дотриманням принципів ділового партнерства, застосування якої дає змогу підприємцю розширюватися за рахунок коштів своїх партнерів-франчайзі, розв'язуючи проблему нестачі коштів на відкриття нових об'єктів, що є актуальним для сфери малого підприємництва.

Ще однією перевагою є те, що питання управління об'єктами на відстані вирішується автоматично. У мотивації франчайзі сумніватися не доводиться, адже він вкладає в компанію свої власні кошти і його дохід безпосередньо залежить від отриманого прибутку. Це означає, що франчайзі буде сам дотримуватися і контролювати дотримання всіх стандартів ведення бізнесу своїми співробітниками.

Також важливими перевагами ділового партнерства у формі франчайзингу є:

- уникнення проблем із національним господарським та податковим законодавством у разі поширення бізнесу на ринок товарів, робіт та послуг інших країн;

- мінімізація трансакційних та операційних витрат під час розширення бізнесу на пошук і підбір місця/приміщення, переговори про оренду, фінансування, набір і навчання персоналу тощо.

Туристичний бізнес, аналізуючи всі недоліки та переваги франчайзингової моделі ведення бізнесу, почав використовувати та пристосовувати цю модель співпраці в Україні на початку XXI ст., коли створюються перші туристичні мережі. Термін «мережа» стосується групи середніх фірм, які взаємодіють для досягнення загальних цілей, доповнюючи одна одну і спеціалізуючись для подолання спільних проблем, досягнення колективної ефективності і захоплення нових ринків [10].

Ми поділяємо позицію авторів праці [13] та вважаємо, що під мережею варто розуміти сукупність бізнес-одиниць із певними внутрішніми зв'язками, спільними параметрами та характеристиками, що мають єдиний центр стратегічного управління та механізм функціонування.

Мережева форма організації бізнесу є характерною, гнучкою, ефективною, конку-

рентною для туристичного бізнесу. Туристичні агентства, які представляють малий та середній бізнес, разом із туристичними операторами об'єднуються для підвищення конкурентоспроможності та захоплення нових ринків. Мережа – добровільне об'єднання, що передбачає співробітництво учасників мережі на підставі конкретних угод. Туристичні мережі здійснюють свою діяльність «на підставі відносин власності/оренди, франчайзингу або управління за контрактом» [12].

Проведене дослідження вітчизняного ринку туристичних послуг дає підстави стверджувати, що франчайзинг є одним із різновидів мережевих форм організації туристичного бізнесу, який дає змогу зберегти певну фінансову стабільність та сприяє подовженню життєвого циклу бізнес-одиниці. Чимало туристичних операторів, створюючи свою власну мережу, зіткнулися з проблемою розвитку мережі власних філіалів, із такими складнощами, як адміністративні бар'єри, пошук фахівців, зростання витрат, особливості місцевого ринку, проблема контролю та розвитку після відкриття туристичного агентства.

Мінімізувати ускладнення щодо започаткування підприємницької діяльності у галузі туризму може система франчайзингу, а саме франчайзингова мережа туристичних агентств. Сутність бізнес-процесу в форматі франчайзингу чітко формалізує відносини між учасниками туристичної мережі. Франчайзер реалізує франшизу вже створеному підприємству – туристичному агентству – відповідно до вимог законодавства. Він вже має свою команду менеджерів, самостійно обрав конкурентне територіальне розташування та оцінив місцевий ринок. Франчайзі за певну плату взамін отримує розрекламований бренд, допомогу в оформленні офісу, додаткові тренінги для персоналу, відпрацьовану технологію реалізації туристичного продукту, збільшену комісійну винагороду від туристичних операторів

На думку авторів публікації [13], франчайзингова мережа туристичних підприємств – це сукупність туристичних підприємств одного відомого бренду, діяльність яких спрямована на збільшення території збуту туристичних товарів та послуг, отримання додаткових фінансових надходжень, розширення географії присутності (популяризація та впізнаваність бренду серед інших споживачів), зміцнення конкурентоспроможних позицій на ринках, що вже існують, та завоювання нових на умовах, визначених договором франчай-

зингу [13, с. 32]. Зазначена позиція дає певні підстави для ототожнення понять «туристична мережа» і «франчайзингова мережа туристичних підприємств» як форми ділового партнерства з ознаками франчайзингу, де суб'єкти (учасники) зберігають юридичну самостійність і господарську незалежність та отримують постійну підтримку у веденні бізнесу.

Аналіз публікацій авторів, що досліджували питання організації підприємницької діяльності у галузі туризму, а також інших інформаційних джерел засвідчив існування різних поглядів щодо трактування дефініції «франчайзингова мережа» [3; 6; 13; 14; 15; 16; 17; 18].

Деякі науковці, такі як С. Мельниченко, Т. Ткачук [13], Т. Григоренко [14], виділяють франчайзингову мережу як сукупність суб'єктів господарювання. Якщо під сукупністю розуміти однорідні елементи (суб'єкти господарювання), що мають єдину якісну основу (сфера діяльності), але різняться між собою певними ознаками (правовий статус господарювання суб'єкта), то франчайзингову мережу можна вважати сукупністю суб'єктів господарювання. Якщо за основу брати поняття «мережа», то мережа – це об'єднання однорідних об'єктів (однорідність становить галузь господарства), яке визначає (формує) правила поведінки всередині (умови франчайзингу) і ззовні мережі. Згідно з цим сама мережа (об'єднання) створює правила, а не франчайзинг диктує умови співпраці. Тут варто звернути увагу на твердження Н.В. Гайванович, згідно з яким франчайзингова мережа не є традиційним партнерством мережі, оскільки не мережа встановлює правила, а франчайзер – власник ідеї бізнесу [15]. Важко погодитись із твердженням А. Цирата і Є. Кривоноса [3], що франчайзингова мережа «повинна мати мінімум два суб'єкти», тобто наявність франчайзера (1-й суб'єкт) і одного франчайзі (2-й суб'єкт). На нашу думку, ця позиція є хибною, адже франчайзингову мережу будує франчайзер, а оскільки мережа – це об'єднання однорідних об'єктів, то за таких умов повинно бути як мінімум два франчайзі. Доречним є включення у зміст дефініції «франчайзингова мережа» поняття партнерства, оскільки саме особливості франчайзингу (умов партнерства) і визначають франчайзингову мережу як таку, де партнерство є формою організації бізнесу за франчайзинговою бізнес-моделлю.

Зазначені особливості зумовлюють необхідність здійснення контролю з боку франчайзера за діяльністю франчайзі, які реалізують турпродукт під брендом франчайзера. Такий контроль можливий завдяки налагодженню підсистеми бухгалтерського обліку франчайзингової туристичної мережі, яка надаватиме франчайзеру достовірну інформацію про оборот для визначення повноти сплати роялті; ціну продажу туристичного продукту франчайзера та знижки на нього франчайзі; розмір адміністративних витрат та витрат на збут.

Висновки з цього дослідження. За результати проведеного дослідження можна дійти таких висновків:

1. Показники розвитку франчайзингу в Україні свідчать про відсутність негативного досвіду застосування франчайзингу на ринках України, проте не можна вважати його досконалим. Сучасний український франчайзинг знаходиться на стадії розвитку та пристосування до економічних, податкових, соціальних умов ведення бізнесу. Франчайзинг відсутній у правовому полі України – відсутній у законодавстві глосарій франчайзингу, який давав би можливість спілкуватися професійно не лише на ринках України, а й за її межами зі власниками зарубіжних франшиз та пропонувати вітчизняні франшизи на міжнародному рівні.

2. Аналіз економіко-правового змісту наукових та практичних аспектів франчайзингу дає підстави визнавати його моделлю ведення бізнесу з чітким дотриманням принципів ділового партнерства, застосування якої дає змогу підприємцю розширюватися за рахунок коштів своїх партнерів-франчайзі, розв'язуючи проблему нестачі коштів на відкриття нових об'єктів, що є актуальним для сфери малого підприємництва.

3. Головними перевагами франчайзингу варто вважати уникнення проблем із національним господарським та податковим законодавством у разі поширення бізнесу на ринок товарів, робіт та послуг інших країн; мінімізацію трансакційних та операційних витрат.

4. Дослідження вітчизняного ринку туристичних послуг дає підстави стверджувати, що франчайзинг є одним із різновидів мережевих форм організації туристичного бізнесу, який дає змогу зберегти певну фінансову стабільність та сприяє подовженню життєвого циклу бізнес-одиниці.

5. Дослідження понять «мережева форма організації бізнесу», «франчайзингова

мережа» дало підстави дійти висновку, що франчайзингова мережа туристичних підприємств – це партнерство суб'єктів туристичного ринку, добровільно об'єднаних під одним

туристичним брендом на умовах франчайзингу, з метою розширення географії збуту, отримання конкурентних переваг та додаткових фінансових надходжень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смит М. Франшизы в Украине устойчивы к кризису. Общий обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования [Електронний ресурс] / М. Смит, А. Сахно, М. Козачук // Коммерческая служба США, Киев. – 2015. – Режим доступу : <http://export.gov/ukraine/franchising>.
2. Фильчашкина С.А. Франчайзинг и тенденции его развития в туристическом бизнесе [Текст] / С.А. Фильчашкина // Новости турбизнеса. – 2006 р. – № 11–12. – С. 43.
3. Цират А.В. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь [Текст] / А.В. Цират, Е.А. Кривонос // Ассоциация франчайзинга. – 2004. – 60 с.
4. Вудвуд В.В. Франчайзинг в системі малого та середнього бізнесу України в умовах світової кризи / В.В. Вудвуд, А.Я. Білоус // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2012 р. – № 32. Частина I – С. 68–71.
5. Мороз Е.Г. Особливості використання франчайзингу як інноваційної форми організації бізнесу в Україні / Е.Г. Мороз, О.М. Токарчук // Науковий вісник НУВГП. Серія «Економіка». – 2011. – Випуск 1(53).
6. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) : Монографія. – К. : КНТЕУ, 2006. – 207 с.
7. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. – М. : Силби Интэрнэшнл Инк, 1996. – С. 9.
8. Мюррей Я. Франчайзинг / Пер з англ. К Любимова. – СПб. : Питер, 2004. – С. 16.
9. David D. Zeltz. The complete handbook of franchising. Reading, MA. – Addison : Wesley Publishing, Co., 1982. – P. 27.
10. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
11. Бардаш С.В. Організаційно-правові аспекти внутрішнього аудиту торговельних мереж / С.В. Бардаш, Д.Д. Гнатченко / Менеджмент: Збірник наукових праць / Головний редактор Ткаченко В.В.. – К., 2014. Вип. 17. – С. 30–45.
12. Босовська В.М. Інтеграційні процеси в туризмі [Текст]: монографія / В.М. Босовська. – Київ: КНТЕУ, 2015. – 832 с.
13. Мельниченко С. Франчайзингові мережі туристичних підприємств [Текст] / С. Мельниченко, Т. Ткачук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. № 4(102). – С. 30–43
14. Григоренко Т. Класифікація франчайзингових мереж [Текст] / Т. Григоренко // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 36–43.
15. Гайванович Н.В. Мережеві структури малих і середніх підприємств [Текст] / Н.В. Гайванович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 4. – С. 110–115.
16. Петруля Ю.Є. Підприємницькі мережі в маркетингових стратегіях конкурентоспроможності в умовах глобалізації [Текст] / Ю.Є. Петруля, О.М. Трушенко // Теоритичні і практичні аспекти економіки й інтелектуальної власності. – 2009. – С. 211–214.
17. Кодекс Етики Франчайзингу [Електронний ресурс] // Федерація Розвитку Франчайзингу України. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://fdf.org.ua/about-franchise/kodeks-etiki-franchajzingu>.
18. Словник франчайзингу та бізнесу [Електронний ресурс] // PROFIT system – Режим доступу: Franchising.ua.

Особливості обліку та розподілу загальновиробничих витрат

Шинкаренко Д.В.

магістр

Національного університету харчових технологій

Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту

Національного університету харчових технологій

Інформація про витрати підприємства, що надається керівництву, впливає на прийняття подальших управлінських рішень. Облік та розподіл загальновиробничих витрат являють собою складний процес. Саме тому правильний підхід до обліку загальновиробничих витрат та вибір необхідної бази їх розподілу є важливою умовою ефективного функціонування кожного виробничого підприємства. У статті досліджено особливості обліку та проблему складності вибору бази розподілу загальновиробничих витрат.

Ключові слова: загальновиробничі витрати, облік, розподіл, постійні витрати, змінні витрати, база розподілу.

Шинкаренко Д.В., Осадча Г.Г. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Інформація о расходах предприятия, которая предоставляется руководству, влияет на принятие дальнейших управленческих решений. Учет и распределение общепроизводственных расходов представляют собой сложный процесс. Именно поэтому правильный подход к учету общепроизводственных расходов и выбор необходимой базы их распределения – важное условие эффективного функционирования каждого производственного предприятия.

В статье исследованы особенности учета и проблема сложности выбора базы распределения общепроизводственных расходов.

Ключевые слова: общепроизводственные расходы, учет, распределение, постоянные расходы, переменные расходы, база распределения.

Shynkarenko D.V., Osadcha G.G. FEATURES OF ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF OVERHEAD COSTS

The information about costs provided to management influences further managerial decision making. Accounting and distribution of overhead costs is a complex process. That is why the correct approach to accounting of overhead costs and the choice of necessary base of its distribution – important condition of effective functioning of each manufacturing enterprise. The article examines the features of accounting and the problem of the choice of base of distribution of overhead costs.

Keywords: overhead costs, accounting, distribution, fixed costs, variable costs, base of distribution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування, облік та розподіл загальновиробничих витрат являють собою складний процес та займають важливе місце у процесі діяльності підприємства, що займається виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг).

Правильно надана інформація про витрати підприємства впливає на прийняття подальших управлінських рішень, визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Так, дані про виробничі витрати (в тому числі загальновиробничі) є основним джерелом виявлення резервів зниження собівартості продукції (робіт, послуг) та підвищення рентабельності підприємства шляхом постійного

і безперервного контролю за матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Саме тому раціональний підхід до обліку загальновиробничих витрат, вибір правильного методу обліку та бази розподілу загальновиробничих витрат є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат підприємства розглядали у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець С.Ф. Голов, К. Друрі, В.І. Єфіменко, Є.В. Мних, Ю.І. Осадчий, В.Ф. Палій, О.Ю. Редька, Дж. Г. Сігел, Дж. К. Шим. Особливу увагу цій проблемі приділяли Дж. Г. Хелкам, Д.Т. Декостер, Е.Л. Шайфер і М.Т. Зібел. Вони запропо-

нували свої можливі варіанти баз розподілу загальноновиробничих витрат. Незважаючи на велику кількість роботи, що вже була здійснена провідними вченими, варто зазначити, що це питання розкрито не повністю і потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та повне розкриття питання обліку та розподілу загальноновиробничих витрат, вирішення проблеми щодо складності вибору найбільш раціонального методу обліку та бази розподілу загальноновиробничих витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати від операційної діяльності відповідно до П(с)БО 16 «Витрати» містять виробничі витрати. Виробничими вважаються витрати, що були понесені на виготовлення продукції (робіт, послуг). Ці витрати поділяють на прямі та непрямі. Непрямими є витрати, які не можна прямо віднести до того чи іншого виду продукції. Саме ці витрати вважаються загальноновиробничими.

Дослідження загальноновиробничих витрат (далі – ЗВВ) необхідно розпочати з визначення їхньої економічної сутності. Варто зазначити, що чіткого визначення загальноновиробничих витрат у П(с)БО16 «Витрати» немає. Це П(с)БО лише визначає склад загальноновиробничих витрат. Тому пропонуємо розглянути, як визначають це поняття різні автори та вчені-економісти.

Так, Т. Войтенко і Н. Вороная вважають, що виробничі витрати на організацію виробництва і управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного і допоміжного виробництв, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання, інші витрати, пов'язані з процесом виробництва, що не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат, називають загальноновиробничими витратами [1, с. 130].

М.С. Пушкар визначає ЗВВ як «витрати на обслуговування роботи цехів основного і допоміжного виробництва та управління ними, а також витрати на організацію та координацію виробничого процесу в них» [2, с. 330].

В.О. Ластовецький загальноновиробничими (накладними) вважає ті витрати, які не належать до основних витрат, зумовлених технологією виробництва; тих, які формують технологічну вартість (собівартість) продукції (робіт, послуг), – витрати на технологічні матеріали, робочу силу і на експлуатацію засобів праці [3, с. 78].

Узагальнюючи думки цих авторів, можна дійти висновку, що загальноновиробничі витрати – це витрати підрозділів, цехів, дільниць, бригад, відділень на організацію процесу виробництва та управління ним, витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання, будівель і споруд загальноновиробничого призначення, які не можна прямо віднести на конкретний об'єкт витрат.

Під час планування та обліку загальноновиробничих витрат їх поділяють на постійні і змінні. Відповідно до П(с)БО16 «Витрати» підприємствам надано право самостійно встановлювати перелік та склад постійних і змінних загальноновиробничих витрат [4]. Ця інформація повинна бути документально зафіксована, а саме відображена в наказі про облік політику підприємства.

Так, постійними вважаються такі загальноновиробничі витрати, які залишаються незмінними (сталими) або майже незмінними за зміни обсягів діяльності (виробництва). І навпаки, змінними є такі загальноновиробничі витрати, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягів діяльності підприємства.

Для обліку як постійних, так і змінних ЗВВ використовується рахунок 91 «Загальноновиробничі витрати», за дебетом якого протягом місяця накопичуються всі накладні виробничі витрати на організацію роботи та утримання цехів, дільниць, підрозділів, відділень, бригад основного та допоміжного виробництв, утримання машин та обладнання тощо. Розподіл накопичених загальноновиробничих витрат на окремий об'єкт витрат здійснюється за допомогою використання бази розподілу. Базою розподілу можуть бути години праці, заробітна плата робітників основного виробництва, прямі витрати, обсяги діяльності підприємства.

Змінні ЗВВ визначаються за фактичними обліковими даними та повністю списуються на виробничу собівартість (списуються на рахунок 23 «Виробництво»).

Постійні ЗВВ розподіляються на кожний об'єкт витрат та списуються на 23 рахунок «Виробництво» в межах нормальної потужності (постійні розподілені загальноновиробничі витрати). Загальноновиробничі витрати понад нормальну потужність або нерозподілені загальноновиробничі витрати одразу списуються на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (рахунок 90 «Собівартість реалізації»).

При цьому нормальною виробничою потужністю варто вважати очікуваний серед-

ній обсяг господарської діяльності підприємства, що є достатнім для обслуговування запланованого виробництва і можливим за звичайних умов діяльності підприємства протягом декількох років або операційних циклів. Рівень нормальної виробничої потужності встановлюється підприємством самостійно в обліковій політиці.

Загальну схему розподілу загальновиробничих витрат можна побачити на рисунку 1.

Цей порядок розподілу загальновиробничих витрат встановлений П(с)БО 16 «Витрати».

Так, у процесі розподілу загальновиробничих витрат умовно можна виділити декілька етапів.

I етап – полягає у розподілі всіх загальновиробничих витрат на постійні і змінні.

Як уже зазначалося раніше, підприємство самостійно встановлює для себе перелік постійних і змінних загальновиробничих витрат.

II етап – вибір оптимальної бази розподілу ЗВВ.

Кожне підприємство повинно самостійно обрати для себе базу розподілу з огляду на особливості своєї діяльності. Так, під час вибору тієї чи іншої бази необхідно брати до уваги те, що базою розподілу повинен бути той показник, за зміни величини якого найбільше змінюються загальновиробничі витрати.

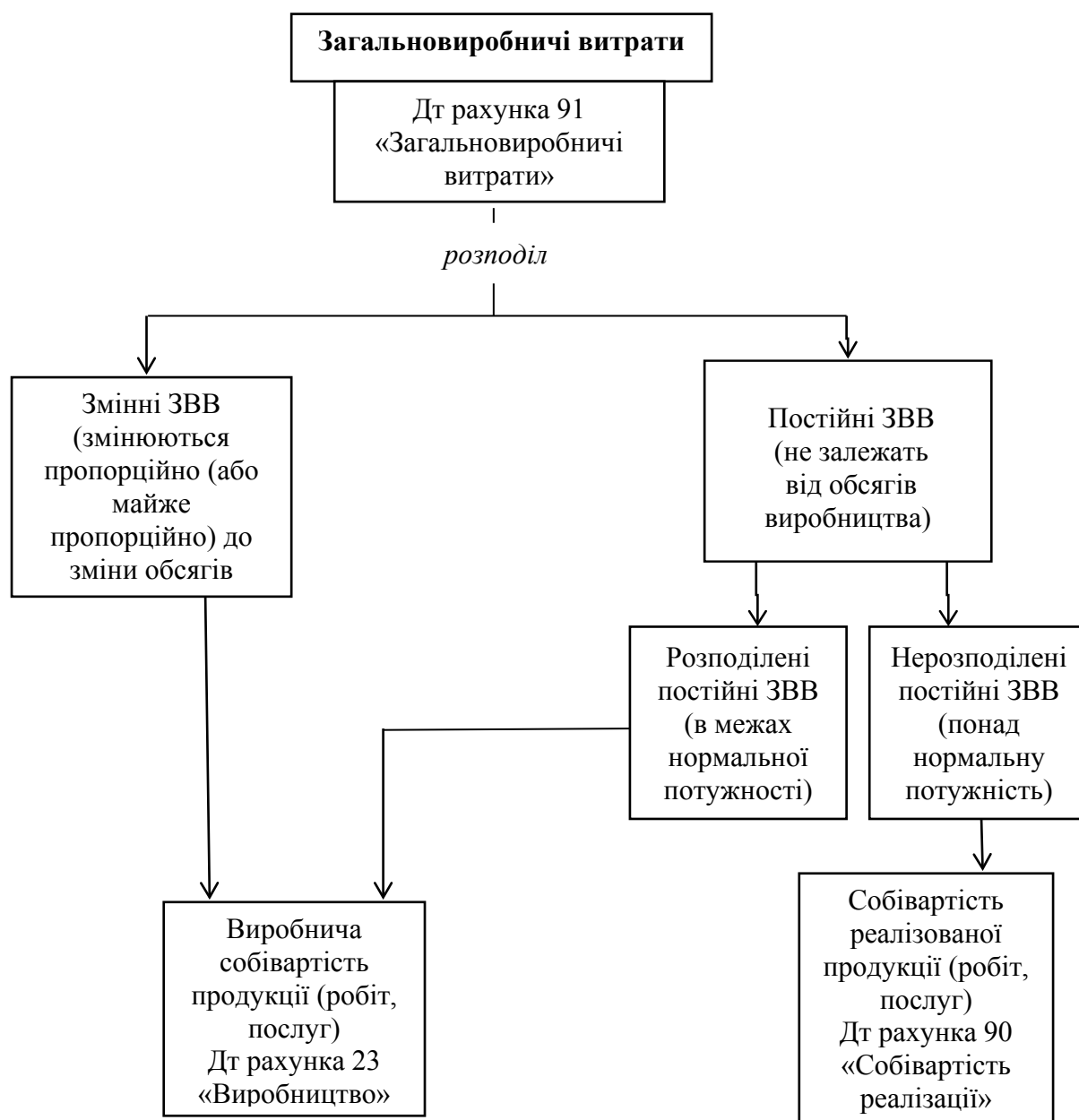


Рис. 1. Схема розподілу загальновиробничих витрат

Необхідно пам'ятати, що неправильний вибір бази розподілу приведе до того, що суми загальновиробничих витрат, віднесені на той чи інший вид продукції (роботи, послуги), некоректно будуть відображати фактично понесені витрати.

III етап – на цьому етапі підприємство визначає нормальну виробничу потужність.

З огляду на запланований обсяг основного виробництва підприємство самостійно визначає нормальну виробничу потужність та встановлює її відповідно до обраної ним калькуляційної одиниці.

IV етап – визначення суми постійних і змінних загальновиробничих витрат за нормальної виробничої потужності підприємства.

V етап – розрахунок коефіцієнтів (нормативів) розподілу постійних і змінних витрат на одиницю бази розподілу.

Ці коефіцієнти розраховуються діленням відповідних сум постійних і змінних загальновиробничих витрат (за нормальної потужності) на нормальну виробничу потужність підприємства.

VI етап – визначення фактичних сум постійних і змінних витрат.

Таблиця 1

Розрахунок розподілу загальновиробничих витрат за квітень 2016 р.

№ п/п	Показники	Усього	На одиницю бази розподілу (1 маш.-год.)	Включення загальновиробничих витрат	
				До витрат на виробництво продукції (рах. 23 «Виробництво»), грн.	До собівартості реалізованої продукції (рах. 90 «Собівартість реалізації»), грн.
1	База розподілу нормальної потужності, маш.-год. (т)	164			
	Загальновиробничі витрати за нормальної потужності, грн., з них:	27 990			
2	Змінні	1512			
3	(ряд. 3 гр. 4 = ряд. 2 гр. 3: ряд. 1 гр. 3)		9,220		
4	Постійні	26 478			
5	(ряд. 5 гр. 4 = ряд. 4 гр. 3: ряд. 1 гр. 3)		161,451		
6	База розподілу за фактичної потужності, маш.-год.: за звітний період	125			
7	Фактичні загальновиробничі витрати, грн., із них:	25 600			
8	Змінні	1220		1220	
9	Постійні усього (ряд. 7 гр. 3 – ряд. 8 гр. 3)	24 380			
	у тому числі:				
10	Постійні розподілені (ряд. 6 гр. 3 x ряд. 5 гр. 4)	20 181		20 181	
11	Постійні нерозподілені (ряд. 9 гр. 3 – ряд. 10 гр. 3)	4199			4199
	Разом	25 600		21 401	4199

Сума постійних загальновиробничих витрат визначається шляхом віднімання від загальної суми всіх фактичних витрат (ЗВВ) суми змінних витрат.

VII етап – обчислення норми постійних витрат та їх розподіл.

Норма постійних витрат визначається добутком коефіцієнта розподілу постійних витрат на одиницю бази розподілу та фактичної суми постійних загальновиробничих витрат. Знайдена сума витрат являє собою розподілені постійні загальновиробничі витрати та списується на виробничу собівартість (рахунок 23 «Виробництво»).

Сума постійних витрат, що є понаднормовою, вважається нерозподіленими постійними ЗВВ, обчислюється як різниця між загальною сумою постійних загальновиробничих витрат та нормою постійних витрат і одразу відноситься на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (рахунок 90 «Собівартість реалізації»).

Розглянемо приклад розподілу загальновиробничих витрат із використанням бази розподілу нормальної потужності – обсягу виробництва.

Приклад 1. У квітні 2016 р. на ДП «Коропм'ясо» було вироблено 125 т м'яса та м'ясопродуктів. Загальновиробничі витрати становили 25 600 грн., у тому числі змінні – 1220 грн. У 2014 р. було виготовлено 78 т м'яса та м'ясопродуктів, у 2014 р. – 305 т, у 2015 р. – 109 т.

Базою розподілу є обсяг виробництва. Для розрахунку бази розподілу нормальної потужності було взято показники обсягів виробництва за попередні 3 роки та визначено середнє арифметичне значення: $(78+305+109) : 3$ (табл. 1).

Отже, до виробничої собівартості м'яса та м'ясопродуктів включаються змінні загальновиробничі витрати сумою 1220 грн. і постійні розподілені сумою 20 181 грн. Решта витрат сумою 4199 грн. включаються до собівартості продукції, реалізованої у звітному періоді.

Суму загальновиробничих витрат, що включається до виробничої собівартості, розподіляють між видами продукції. Для цього застосовують бази розподілу загальновиробничих витрат. Розглянемо два способи розподілу суми загальновиробничих витрат, що була визначена в таблиці 1 (приклад 2).

Приклад 2. У квітні ДП «Коропм'ясо» було вироблено 750 одиниць ковбаси трьох видів – «А» – 250 од., «Б» – 300 од., «В» – 200 од.

Під час виробництва матеріальні витрати становили 75 000 грн., в тому числі на виробництво ковбаси «А» – 25 000 грн., ковбаси «Б» – 35 000 грн., ковбаси «В» – 15 000 грн. Також були здійснені витрати на оплату праці основного виробничого персоналу: під час виробництва ковбаси «А» – 8000 грн., ковбаси «Б» – 6500 грн., ковбаси «В» – 7000 грн. Сума змінних та постійних розподілених загальновиробничих витрат становила 21 401 грн. (таблиця 1). Для розподілення загальновиробничих витрат між видами дочірнє підприємство використовує базу розподілу.

А. Прямі матеріальні витрати.

Для розподілу загальновиробничих витрат за прямими матеріальними витратами необхідно розрахувати коефіцієнт розподілу за формулою:

$$\text{Крозподілу ЗВВ} = \frac{\text{ЗВВ}}{\text{База розподілу}}, \quad (1)$$

де ЗВВ – загальновиробничі витрати, База розподілу – загальна сума прямих матеріальних витрат періоду.

Так, за цією формулою коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат дорівнює:

$$\text{Крозподілу ЗВВ} = \frac{21401}{75000} = 0,285347.$$

Визначивши коефіцієнт, підприємство розподіляє загальновиробничі витрати між видами продукції. Для цього суми прямих матеріальних витрат за кожним видом продукції необхідно помножити на коефіцієнт розподілу:

$$\text{– ковбаса «А»}: 25\,000 \text{ грн.} \times 0,285347 = 7134,00 \text{ (грн.) або } \frac{7134}{250} = 28,54 \text{ ((грн.)/(од.));}$$

$$\text{– ковбаса «Б»}: 35\,000 \text{ грн.} \times 0,285347 = 9987,00 \text{ (грн.) або } \frac{9987}{300} = 33,29 \text{ ((грн.)/(од.));}$$

$$\text{– ковбаса «В»}: 15\,000 \text{ грн.} \times 0,285347 = 4280,00 \text{ (грн.) або } \frac{4280}{200} = 21,40 \text{ ((грн.)/(од.)).}$$

Б. Витрати на оплату праці основного виробничого персоналу.

Алгоритм розрахунку коефіцієнту розподілу є аналогічним, за винятком того, що базою розподілу є витрати на оплату праці основного виробничого персоналу.

Так, коефіцієнт розподілу становить:

$$\text{Крозподілу ЗВВ} = \frac{21401}{8000 + 6500 + 7000} = \frac{21401}{21500} = 0,995395.$$

Аналогічно загальновиробничі витрати розподіляються між видами ковбас:

$$\text{– ковбаса «А»}: 8000 \text{ грн.} \times 0,995395 = 7963,00 \text{ (грн.) або } \frac{7963}{250} = 31,85 \text{ ((грн.)/(од.));}$$

– ковбаса «Б»: $6500 \text{ грн.} \times 0,995395 = 6470,00 \text{ (грн.)}$ або $\frac{6470}{300} = 21,56 \text{ ((грн.)/(од.))}$;

– ковбаса «В»: $7000 \text{ грн.} \times 0,995395 = 6968,00 \text{ (грн.)}$ або $\frac{6968}{200} = 34,84 \text{ ((грн.)/(од.))}$.

Так, можна побачити, що за застосування бази розподілу прямих матеріальних витрат найбільша сума загальновиробничих витрат була віднесена на ковбасу «Б» – 9987,00 грн., найменша сума – на ковбасу «В» – 4280,00 грн, а за використання бази розподілу витрат на оплату праці основного виробничого персоналу найбільше загальновиробничих витрат було списано на ковбасу «А» – 7963,00 грн., найменше – на ковбасу «Б» – 6470,00 грн. Також із розрахунків видно, що загальновиробничі витрати на одиницю продукції також суттєво різняться залежно від бази розподілу.

Висновки з цього дослідження. Здійснивши дослідження обліку та розподілу загальновиробничих витрат, можна дійти висновків, що:

1) інформація про витрати, в тому числі загальновиробничі, є важливою у процесі прийняття управлінських рішень, а також є основним джерелом виявлення резервів зниження собівартості продукції (робіт, послуг) та збільшення прибутку підприємства;

2) в обліку загальновиробничі витрати списуються або на виробничу собівартість (рахунок 23 «Виробництво», або на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (рахунок 90 «Собівартість реалізації»);

3) найбільші труднощі виникають у виборі бази розподілу загальновиробничих витрат та їх безпосередньому розподілі між видами продукції.

Наведені у статті практичні приклади показують, як база розподілу впливає на суму загальновиробничих витрат, що буде віднесена на той чи інший вид продукції, та безпосередньо на собівартість продукції. Тому під час вибору бази розподілу необхідно враховувати не лише особливості процесу виробництва, а й загалом галузь, у якій підприємство здійснює свою діяльність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Войтенко Т. Усе про обліку витрат на виробничому підприємстві: [наукове видання] / Т. Войтенко, Н. Вороная. – Х.: Фактор – 2005. – 266 с.
2. Пушкар М.С. Філософія обліку : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 156 с.
3. Ластовецький В.О. Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики: [наукове видання] / В.О. Ластовецький. – Чернівці: Прут, 2005. – 200 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Куцик П.О. Обліково-аналітична концепція управління загальновиробничими витратами : [монографія] / П.О. Куцик, О.М. Мазуренко. – Львів : Видавництво «Растр-7», 2014. – 288 с.

УДК 657:331.2]:349.232(477)«2017»

Облік розрахунків із персоналом відповідно до норм законопроекту № 5130 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» в 2017 році

Шпатовська Т.А.

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Кутузов М.Р.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Стаття присвячена актуальним питанням щодо обліку нарахування заробітної плати відповідно до змін законодавства, які відбулися з 1 січня 2017 року в Україні. Проаналізовано та обґрунтовано порядок нарахувань та утримань із заробітної плати працівників, виявлені основні переваги та недоліки, пов'язані з цим нововведенням.

Ключові слова: мінімальна заробітна плата, податкова соціальна пільга, законодавство, ЄСВ, ПДФО.

Шпатовська Т.А., Кутузов М.Р. УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ В СООТВЕТСТВИИ С НОРМАМИ ЗАКОНОПРОЕКТА № 5130 «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ УКРАИНЫ» В 2017 ГОДУ

В статье рассмотрены актуальные вопросы по учету начисления заработной платы в соответствии с изменениями законодательства, которые произошли с 1 января 2017 года в Украине. Проанализирован и обоснован порядок начислений и удержаний из заработной платы работников, выявлены основные преимущества и недостатки, связанные с этим нововведением.

Ключевые слова: минимальная заработная плата, налоговая социальная льгота, законодательство, ЕСВ, НДФЛ.

Shpatykovska T.A., Kutuzov M.R. THE ACCOUNT BUYOUT ACCORDANCE WITH THE DRAFT LAW №5130 "ON AMENDMENTS TO SOME LEGISLATIVE ACTS OF UKRAINE" OF 2017 YEAR

The article is devoted to topical issues concerning payroll accounting in accordance with legislative changes that have occurred since January 1, 2017 in Ukraine. Analyzed and substantiated order charges and deductions from the wages of workers identified the main advantages and disadvantages associated with this innovation.

Keywords: minimum wage, social tax benefit, legislation, Single Contribution, PIT.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Організація обліку праці і заробітної плати займає одне з центральних місць у системі організації обліку на підприємстві. У нових умовах господарювання найважливішими завданнями організація обліку праці і заробітної плати є забезпечення у встановлені терміни проведення розрахунків із персоналом підприємства з оплати праці (нарахування зарплати й інших виплат, утримання і видача на руки), забезпечення своєчасності і правильності віднесення на собівартість продукції (робіт, послуг) суми нарахованої заробітної плати і відрахувань, збирання і групування показників із праці і заробітної плати для цілей оперативного керівництва і складання необхідної звітності, а також розрахунків із Пенсійним фондом. Організація обліку праці і заробітної плати повинна забезпечити опера-

тивний контроль за кількістю та якістю праці, за використанням засобів, що включаються до фонду заробітної плати і виплат соціального характеру. Заробітна плата займає одне з основних місць серед сукупності актуальних проблем для суспільства. Вона є об'єктом дослідження економічної науки та господарської практики впродовж тривалого періоду. Особливо актуальною ця проблема є на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку із посиленням конкуренції, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці питання неодноразово розглядалися науковцями, але залишаються майже не вирішеними, що зумовлює актуальність цього дослідження. Питанням дослідження сутності поняття «заробітна плата» у ринковій економіці присвячені праці всесвітньо відомих

економістів А. Сміта, С.Л. Брю, Дж. Кейнса, К.Р. Макконелла, К. Маркса, Дж. С. Мілля, Д. Рікардо. Дослідження проблем облікового відображення операцій із розрахунків з оплати праці здійснюють такі вітчизняні вчені-економісти, як В.Ф. Андрієнко, А.В. Базилюк, Д.П. Богиня, Ф.Ф. Бутинець, А.С. Гальчинський, В.М. Данюк, О.Ф. Златопольський, М.Б. Ільченко, А.А. Калина, М.І. Карлін, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, І.Ф. Ломанов, В.М. Новиков та ін. Всі вони мали за мету удосконалити облік заробітної плати для того, щоб покращити становище як сектору бізнесу, так і населення [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До основних проблем, які досі є невирішеними, належить неефективне зіставлення розміру прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати; збільшення податкового тягаря для підприємств щодо нарахування єдиного соціального внеску незалежно від отриманого доходу працівником у поточному місяці, відсутність пільг щодо оподаткування заробітної плати інваліда, який працевлаштований у фізичної-особи підприємця.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд питань щодо обліку заробітної плати відповідно до законодавства України та його змін із 1 січня 2017 року, узагальнення інформації щодо обліку заробітної плати як на підприємствах, так і у фізичних осіб-підприємців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на зміни, які відбулися з 1 січня 2017 року, законодавче регулювання заробітної плати в Україні є досить недосконалим. Розмір мінімальної заробітної плати з 1600 грн. збільшився до 3200 грн., що є позитивною динамікою щодо показників минулого року [2].

Основним чинником, який зменшує податковий тягар для працездатних осіб, є податкова соціальна пільга. Вона також зросла від 689 грн. до 800 грн. Але тепер право на податкову соціальну пільгу має значно менша кількість працездатних осіб.

Таким чином, згідно з підпунктом 169.4.1. податкового Кодексу України на податкову соціальну пільгу мають право:

1. Працівники, розмір заробітної плати яких менше ніж 2240 грн. (прожитковий мінімум 1600 грн. \times 1,4). Прожитковий мінімум працездатної особи встановлений новим законом «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21 грудня 2016 року.

2. Особи, які виховують двох і більше дітей до 18 років. За умови, якщо граничний розмір доходу для батьків не більше ніж 2240 грн. \times кількість дітей до 18 років. У такому разі розмір податкової соціальної пільги визначатиметься так: 800 грн. \times кількість дітей до 18 років.

3. Одинок мати або батько, піклувальник, які виховують 2 і більше дітей до 18 років. Тоді призначається 150% податкової соціальної пільги (1200 грн.) \times кількість дітей до 18 років.

4. Для осіб, які утримують дитину-інваліда до 18 років, призначається 150% податкової соціальної пільги на одну дитину-інваліда до 18 років.

В інших ситуаціях податкова соціальна пільга не призначається. Цим самим зі всіх працівників, які отримують мінімальну заробітну плату розміром 3200 грн., утримується 576 грн. (18%) податку на доходи фізичних осіб [3].

Спрощений приклад нарахування та утримання із заробітної плати працівника наведено у таблиці 1.

Проведення нарахувань і утримань наводиться в таблиці 2.

На основі аналізу таблиці 2 можна дійти висновку про зростання податкового тягаря як для роботодавця, так і для працівника.

Сплату єдиного соціального внеску для роботодавця розглянемо детальніше. Якщо розмір заробітної плати в поточному місяці вищий за розмір мінімальної заробітної плати на 1 січня 2017 року, то ми на базу оподаткування нараховуємо ЄСВ у розмірі 22%.

В інших ситуаціях застосовують вимогу щодо сплати ЄСВ від мінімальної заробітної плати для працівників, які мають оклад на рівні або нижче мінімальної заробітної плати, коли:

– працівник на основному місці роботи або за внутрішнім сумісництвом на двох посадах відпрацював повний робочий місяць;

– працівник на основному місці роботи працює неповний або скорочений день, адже працівник весь місяць перебував у трудових відносинах;

– не виконано норму праці з відрядної форми оплати праці, у цьому разі розмір заробітної плати становить менше ніж МЗП.

– працівник частину місяця перебував у відпустці за власний рахунок, тоді підставою для нарахування ЄСВ від МЗП є те, що працівник перебував цілий місяць у трудових відносинах із роботодавцем;

– працівник йде у відпустку «на дітей», «чорнобильську» чи відпустку у зв'язку з вагітністю;

– працівнику надана відпустка з догляду за дитиною у поточному місяці та нараховувався дохід, базою для нарахування ЄСВ також є МЗП;

– працівник перебуває на лікарняному згідно з листком непрацездатності;

– працівник прогуляв частину місяця;

– були простой у виробництві частину місяця, в інші дні місяця працівник отримував дохід;

– працівник перебуває на військовій службі;

– працівник-інвалід працевлаштований у фізичної особи;

– працівник працює за цивільно-правовим договором за основним місцем роботи;

Не виконують вимогу зі сплати ЄСВ від МЗП у разі, коли:

– працівник не перебував у трудових відносинах повний місяць (прийнятий або звільнений з роботи не з першого робочого дня місяця);

– працівник весь місяць перебував у відпустці без збереження заробітної плати і база оподаткування дорівнює нулю;

– працівник перебуває у відпустці з догляду за дитиною і не отримує доходу;

– зовнішній сумісник отримує менше, ніж розмір МЗП;

– працівник-інвалід працевлаштований у юридичної особи;

– працівник працює за цивільно-правовим договором і є зовнішнім сумісником або не є працівником підприємства.

Досить ефективним інструментом, який обрав цього року наш уряд у регулюванні розміру заробітної плати, є «трудова доплата до МЗП».

Трудова доплата проводиться у разі, якщо:
1) заробітна плата працівника за основним місцем роботи становить менше МЗП.

Приклад 1. На підприємстві встановлено 40-годинний робочий тиждень. Годинна тарифна ставка працівника становить 12 грн. Оплата праці – погодинна. Премій, надбавок немає. Працівник виконав місячну норму праці за січень (159 год.).

Місячний зарібок працівника за січень становитиме 1908 грн. (12 грн. x 159 год.).

Розрахуємо щодо цього працівника мінімальний розмір зарплати, нижче за який не може бути нараховано зарплату за виконану ним місячну норму праці:

19,34 грн. x 159 год. = 3075,06 грн., де 19,34 – мінімальна зарплата у погодинному розмірі, встановлена на 2017 рік. Увага! Вона використовується для розрахунку мінімальної зарплати за місяць працівникам, яким встановлено погодинну оплату праці.

Фактична зарплата працівника, нарахована за умовами трудового договору (1908 грн.), нижча від МЗП, нарахованої на січень, виходячи з виконаної норми праці (3075,06 грн.). Розрахуємо суму доплати до МЗП: 3075,06 грн. – 1908 грн. = 1167,06 (грн.).

Таким чином, зарплата працівника за січень 2017 року дорівнює 3075,06 грн. (1908 грн. + 1167,06 грн.);

2) якщо основна заробітна плата працівника-інваліда, працевлаштованого у юридичних осіб, за фактично відпрацьований час є меншою, ніж МЗП;

Приклад 2. Згідно зі штатним розкладом оклад працівника дорівнює 2900 грн. Січень 2017 року він відпрацював повністю. Працівник є інвалідом III групи за результатами огляду в медико-соціальної експертній комі-

Таблиця 1

Нарахування та утримання із заробітної плати працівника

	Нараховано	ПДФО (18%)	Військовий збір (1,5%)	Всього утримано	До виплати	ЄСВ (22%)
Працівник 1	3200	576	48	624	2576	704

Таблиця 2

Облік нарахувань і утримань із заробітної плати працівника

Назва господарської операції	Дебет	Кредит	Сума
Нараховано заробітну плату Працівнику 1 за січень 2017 року	23,91,92	661	3200,00
Утримано ПДФО з Працівника 1	641	661	576,00
Утримано військовий збір із Працівника 1	642	661	48,00
Нараховано ЄСВ на ФОП працівника	23,91,92	651	704,00
Виплачено	661	301	2576,00

сії. Працевлаштований на підприємстві на повний робочий час, місячна норма праці виконана.

Сума зарплати за січень 2017 року, розрахована відповідно до умов трудового договору (2900 грн.), є нижчою за МЗП (3200 грн.). Тому розраховуємо доплату до МЗП: 3200 грн. – 2900 грн. = 300 грн. Таким чином, за січень з урахуванням «трудової» доплати працівнику буде нараховано зарплату сумою 3200 грн.

Вимога щодо ЄСВ із МЗП не працює у разі нарахування ЄСВ за «інвалідною» ставкою 8,41%. Тому ЄСВ справляємо з фактичної бази нарахування ЄСВ.

Сума внеску становить $3200 \times 8,41 : 100 = 269,12$ (грн.);

3) заробітна плата працівника, який працює неповний робочий день, увесь місяць менша за МЗП.

Приклад 3. Працівник, для якого це місце роботи є основним, працює на 0,75 ставки. Заробітна плата за фактично відпрацьований час у січні – 2025 грн.

Оскільки працівник працює на 0,75 ставки, то і мінзарплатну межу для нього розраховуватимемо з огляду на його зайнятість: $3200 \times 0,75 = 2400$ (грн.)

Величина цієї межі (2400 грн.) вища за зарплату, розраховану виходячи з умов оплати праці, встановлених на підприємстві (2025 грн.). Отже, необхідно нарахувати «трудоу» доплату сумою 375 грн. (2400 грн. – 2025 грн.).

Загальна сума зарплати за січень – 2400 грн. (2025 грн. + 375 грн.). Зарплата за місяць (2400 грн.) є нижчою за МЗП (3200 грн.). Тому на різницю (800 грн.) нараховуємо ЄСВ.

Загальна сума ЄСВ становить: $(2400 \text{ грн.} \times 22\% : 100\%) + (800 \text{ грн.} \times 22\% : 100\%) = 704$ грн.

4) працівник-інвалід працює неповний робочий час весь місяць, а його заробітна плата є меншою за МЗП.

Приклад 4. На підприємстві працівникові-інваліду встановлено неповний робочий тиждень (робочі дні – понеділок-середа). Щодо нього ведеться підсумований облік робочого часу. Норма робочого часу на січень за умови повної зайнятості – 159 годин. Оклад – 2800 грн. З урахуванням зайнятості в січні працівник фактично відпрацював 96 годин. Заробітна плата за фактично відпрацьований час у січні, розрахована виходячи з окладу, становить 1690,56 грн. Премій немає.

Розраховуємо мінзарплатну межу для працівника з урахуванням його зайнятості:

$$3200 : 159 \times 96 = 1932,08 \text{ (грн.)}$$

Зарплата працівника за фактично відпрацьований час у режимі неповного робочого тижня, розрахована виходячи з окладу (1690,56 грн.), нижча за суму зарплати, розрахованої виходячи з рівня мінзарплати за відпрацьовані дні січня (1932,08 грн.). Розрахуємо «трудоу» доплату: $1932,08 - 1690,56 = 241,52$ (грн.).

З урахуванням «трудової» доплати працівнику буде нараховано зарплату сумою 1932,08 грн. (1690,56 грн. + 241,52 грн.).

Оскільки працівник підприємства – інвалід, то вимогу щодо сплати ЄСВ з МЗП виконувати не потрібно. Сума ЄСВ становить $1932,08 \times 8,41\% : 100\% = 162,49$ грн.;

5) зовнішній сумісник відпрацював увесь місяць і його заробітна плата за фактично відпрацьований час є меншою, ніж МЗП.

Приклад 6. Працівника прийнято за сумісництвом на 0,5 ставки (зовнішній сумісник). Заробітна плата за фактично відпрацьований час у січні – 1500 грн.

Розраховуємо мінзарплатну межу з урахуванням зайнятості працівника: $3200 \times 0,5 = 1600$ (грн.).

Зарплата працівника (1500 грн.) є нижчою за мінімальну зарплату, розраховану з урахуванням зайнятості працівника (1600 грн.). Тому працівнику буде нараховано «трудоу» доплату, сума якої дорівнює різниці між цими двома величинами (100 грн.). Загальна сума зарплати за січень, яку буде нараховано працівнику з урахуванням «трудової» доплати, дорівнює 1600 грн.

Оскільки працівник – зовнішній сумісник, ЄСВ нараховуємо на фактичну базу нарахування ЄСВ. Сума ЄСВ дорівнює $1600 \text{ грн.} \times 22\% : 100\% = 352$ грн.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, із січня 2017 року відбулося багато змін щодо обліку заробітної плати працівників в Україні, таких як збільшення розміру мінімальної заробітної плати, вимоги щодо порядку застосування податкової соціальної пільги, бази нарахування Єдиного соціального внеску. Ці зміни привели як до позитивних (підвищення рівня оплати простої некваліфікованої праці, поповнення державного бюджету за рахунок єдиного соціального внеску), так і до негативних наслідків, таких як збільшення рівня безробіття та збільшення відсотка неофіційно працевлаштованих осіб через збільшення величини податків, які потрібно сплачувати щомісяця, та збільшення податкового тягаря для осіб, які мають заробітну плату мінімального розміру.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / Терещенко О.О. – К. : КНЕУ, 2010. – 268 с.
2. Закон України від 21 грудня 2016 року № 1801-VIII «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
3. Каленикова А. про зміни законодавства з оплати праці в 2017 році [Електронний ресурс] / Алла Каленикова – Режим доступу до ресурсу: <http://baranivkarda.gov.ua/index.php/novyny/3373-pro-zminy-zakonodavstva-z-oplaty-pratsi-u-2017-rotsi>.

УДК 2964

Порівняльна характеристика обліку доходів і видатків бюджетної установи за новим та старим планом рахунків

Штик Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган- Барановського

Карченкова О.Л.

студентка
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто новий план рахунків доходів та видатків бюджетної установи, його відмінності від старого плану. Доведено, що він є не досить досконалим, потребує змін і уточнень. Проведено аналіз переваг та недоліків нового і попереднього плану рахунків. Досліджено структуру рахунків та субрахунків нового плану. Визначено, що для усунення недоліків необхідно додати рахунки для відображення податкового зобов'язання та податкового кредиту, які використовуються бюджетними установами.

Ключові слова: план рахунків, бюджетні установи, субрахунки, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, доходи, витрати.

Штык Ю.В., Карченкова Е.Л. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПО НОВОМУ И СТАРОМУ ПЛАНУ СЧЕТОВ

В статье рассмотрен новый план счетов доходов и расходов бюджетного учреждения, его отличия от старого плана. Доказано, что он является недостаточно совершенным, требует изменений и уточнений. Проведен анализ преимуществ и недостатков нового и предыдущего плана счетов. Исследована структура счетов и субсчетов нового плана. Определено, что для устранения недостатков необходимо добавить счета для отражения налогового обязательства и налогового кредита, которые используются бюджетными учреждениями.

Ключевые слова: план счетов, бюджетные учреждения, субсчета, положения (стандарты) бухгалтерского учета, доходы, расходы.

Shtyk Y.V., Karchenkova O.L. COMPARATIVE CHARACTERISTICS INCOME AND EXPENDITURES OF BUDGET INSTITUTIONS FOR THE NEW AND OLD CHART OF ACCOUNTS

This article deals with a new chart of accounts of income and expenditure budget entity, distinct from the old plan. It has been proven that it is not quite perfect, needs changes and adjustments. In a scientific paper analyzes the advantages and disadvantages of the new and previous chart of accounts. The structure of accounts and subaccounts new plan. It was determined that deficiencies need to add accounts to reflect the tax liability and the tax credit used by budget institutions.

Keywords: chart of accounts, government agencies, sub-accounts, provisions (standards) of accounting, revenues, expenses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми статті зумовлена процесом упровадження нового плану рахунків для бюджетних установ та проблемами у звітності, що виникли внаслідок цього. Вирішення цього питання має важливе значення для подальшого ведення бухгалтерського обліку в бюджетній установі.

План рахунків для бюджетних установ був затверджений ще в 2013 р., але ведення його в дію відкладала, тому він почав діяти лише з 1 січня 2017 р. Його запровадження викли-

кало деякі труднощі в обліку бюджетних установ, оскільки роз'яснювальна робота, семінари та навчання майже не проводились.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що це питання є недостатньо висвітленим та науковцями не розглядалося. Під час переходу до нового плану рахунків бухгалтери керуються насамперед Методичними рекомендаціями № 1127 Міністерства фінансів України. Проте у них є деякі суперечності щодо формування звітності цього року. Найновішу інформацію із практичних проблем

переходу до нового плану рахунків можна дістати лише з тематичних інтернет-форумів для бухгалтерів, де вони можуть поділитися власним досвідом із колегами. Найбільша увага при цьому приділяється практичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися бюджетна установа.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є порівняння обліку доходів і витрат бюджетних установ за новим та старим планом рахунків, визначення переваг та недоліків нового плану.

Виклад основного матеріалу дослідження. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ був затверджений 26 червня 2013 р. наказом Міністерства фінансів України. Він визначає склад рахунків і субрахунків, які застосовуються бюджетними установами. Згідно з ним бюджетні установи можуть вводити нові субрахунки (рахунки другого, третього порядків) із збереженням кодів (номерів) субрахунків цього плану рахунків. Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади у разі потреби мають право розробляти методичні рекомендації щодо порядку застосування положень із бухгалтерського обліку в установах, які їм підпорядковані, з огляду на специфіку їхньої діяльності [1, с. 1].

Бюджетні установи у разі потреби можуть застосовувати кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями, що не передбачена Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ, зі збереженням єдиних методологічних засад, визначених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі та іншими нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку в державному секторі, яка визначається у розпорядчому документі про облікову політику. [1, с. 2].

Єдине джерело, де висвітлюються питання нового плану рахунків, – Методичні рекомендації № 1127 із зіставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків, які були затверджені Наказом Мінфіну від 21.12.2016 р. № 1127 і є досить недосконалими. Разом із планом рахунків були ведені в дію і нові НП(С)БОДС – 101, 102, 103, 105, 124, 126, 127, 130, 131, 134 та 135 [7, с. 5].

Найбільшу увагу варто приділити двом із них – НП(С)БО 124 «Доходи» та НП(С)БО 135 «Витрати», якими варто керуватися під час

розрахунку доходів та витрат. Роз'яснень Міністерства фінансів ще немає, а отже, обліковцям доведеться керуватися тим, що є [5, с. 2].

Порівняльна характеристика. Як і попередній план рахунків, новий має 2 розділи: «Балансові рахунки» та «Позабалансові». Але змінилися назви деяких класів рахунків, а також деякі рахунки та субрахунки.

1 клас рахунків тепер називається «Нефінансові активи» і містить у собі:

- Основні засоби – 10 рахунок;
- Інші необоротні матеріальні активи – 11 рахунок;
- Нематеріальні активи – 12 рахунок;
- Капітальні інвестиції – 13 рахунок;
- Знос необоротних матеріальних активів – 14 рахунок;
- Виробничі запаси – 15 рахунок;
- Виробництво – 16 рахунок;
- Біологічні активи – 17 рахунок та
- Інші нефінансові активи – 18 рахунок.

Як бачимо, тут є як необоротні активи, так і оборотні, які раніше обліковувалися на рахунках 1 та 2 класу.

Фінансові активи (2 клас рахунків) тепер містять у собі як дебіторську заборгованість, так і грошові кошти та інвестиції, а також Єдиний казначейський рахунок (тепер це 24 рахунок).

Це було зроблено для того, щоб уніфікувати фінансову інформацію про окремих розпорядників бюджетних коштів та бюджетні різних рівнів як єдиний фінансовий організм України.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі з'являється поняття «нефінансові активи» (клас 1), що об'єднує поняття «необоротні активи», «запаси»; поняття «фінансові активи» (клас 2), що об'єднує поняття «грошові кошти та їх еквіваленти», «фінансові інвестиції», «дебіторська заборгованість», тобто введена трохи інша логіка поділу активів, ніж була раніше.

Ведення двох класів позабалансових рахунків зумовлено тим, що один клас позабалансових рахунків відображає операції, що здійснюються Державною казначейською службою України, а інший – операції, що здійснюються розпорядниками бюджетних коштів.

Для більш повного уявлення про новий план розглянемо структуру субрахунків. Більшість класів рахунків містить субрахунки кількох видів, які відрізняються третьою цифрою, що позначає ідентифікатор суб'єкта державного сектору.

Тепер субрахунок має таку структуру:

- перша цифра – клас рахунків;
- друга цифра – номер синтетичного рахунку;

- третя цифра – ідентифікатор;
- четверта цифра – номер субрахунку.

Ідентифікатори суб'єктів державного сектору:

- 1 – розпорядники бюджетних коштів;
- 2 – державні цільові фонди;
- 3 – державний бюджет;
- 4 – місцеві бюджети;
- 5 – рахунки органів Казначейства.

До балансових рахунків тепер доведеться відкривати додаткові аналітичні рахунки, щоб вести облік активів і розрахунків окремо за загальним та спеціальним фондом.

У 2017 р. актуальні тільки дві цифри ідентифікатора, це:

- 1 – розпорядник бюджетних коштів;
- 2 – державний цільовий фонд.

Позабалансові рахунки класу 9 «Позабалансові та управлінські рахунки бюджетів та державних цільових фондів» у 2017 р. не застосовуються.

Після ґрунтовного вивчення цих документів треба визначити перелік тих субрахунків бухгалтерського обліку, які потрібні установі для відображення здійснюваних господарських операцій. Особливістю цього переходу на новий План рахунків є те, що не всі старі рахунки повністю відповідають новим.

Так, деякі рахунки укрупнюються шляхом об'єднання декількох старих рахунків в один новий (наприклад, новий субрахунок 1017 «Тварини та багаторічні насадження» утворюється шляхом об'єднання частини залишків за старими субрахунками 107 «Робочі і продуктивні тварини» і 108 «Багаторічні насадження»; новий субрахунок 1118 «Інші необоротні матеріальні активи» утворюється шляхом об'єднання частини залишків за старими субрахунками 114 «Білизна, постільні речі, одяг та взуття», 115 «Тимчасові нетитульні споруди», 118 «Матеріали тривалого використання для наукових цілей» тощо).

Є і зворотна ситуація, коли старий субрахунок ділиться на декілька нових субрахунків (наприклад, залишки за рахунком 234 «Господарські матеріали і канцелярське приладдя» розподіляються на нові субрахунки 1512 «Медикаменти і перев'язувальні матеріали», 1513 «Будівельні матеріали», 1812 «Малочінні і швидкозношувані предмети» тощо).

Також важливо те, що з 2017 р. отримані доходи і понесені витрати розпорядники

бюджетних коштів повинні вести на більш деталізованому рівні.

Суб'єкти держсектору можуть вводити аналітичні рахунки до субрахунків Плану рахунків. При цьому аналітичними параметрами можуть бути загальний фонд (можна позначити цифрою «0»); спеціальний фонд за видами надходжень (можна позначити цифрами «1», «2» тощо). Введення такої аналітики потрібне для більш точного відображення господарських операцій з урахуванням особливостей бюджетного законодавства і правильного розкриття інформації надалі під час складання фінансової і бюджетної звітності. Перелік субрахунків у вигляді робочого плану субрахунків необхідно затвердити наказом (чи розпорядженням) про організацію бухгалтерського обліку. При цьому, щоб уникнути плутанини в облікових даних під час консолідації у зведеній фінансовій і бюджетній звітності розпорядника вищого рівня, такий розпорядник повинен визначити єдині вимоги. Тобто в ідеалі розпорядник бюджетних коштів вищого рівня для своїх нижчих може видати єдиний розпорядчий документ про застосування робочого плану рахунків.

Перенесення залишків здійснюється в міжзвітний період на підставі бухгалтерської довідки з додаванням таблиці відповідності субрахунків бухгалтерського обліку, які діють у 2016 і 2017 рр. Переведення залишків у бухгалтерській довідці відображається таким чином: дебетові залишки переносяться із зазначенням по кредиту старого номера рахунку і по дебету нового номера рахунку; кредитові залишки переносяться із зазначенням по дебету старого номера рахунку і по кредиту нового номера рахунку. У результаті перенесення залишків по рахунках старі рахунки мають бути закриті і відкриті нові згідно із Планом рахунків станом на 1 січня 2017 р. Важливо обов'язково перевірити дотримання балансу активів і пасивів після перенесення залишків по рахунках. Переносити залишки можна лише після того, як визначиться відповідність старих і нових субрахунків.

Важливо також, що залишків грошових коштів загального фонду на рахунках бути не повинно. Пов'язано це з тим, що згідно зі ст. 57 БКУ не пізніше 31 грудня поточного бюджетного періоду Казначейство України закриває усі рахунки, відкриті в поточному бюджетному періоді для виконання бюджету. Порядок закриття рахунків поточного бюджетного періоду і відкриття рахунків наступного бюджетного періоду визначений наказом

Мінфіну від 22.06.2012 р. № 758. Що стосується коштів на рахунках спеціального фонду, то у ст. 57 БКУ сказано про те, що на кінець бюджетного періоду Казначейство повинне зберегти залишки коштів на рахунках спецфонду бюджету і субвенцій зі спецфонду держбюджету на рахунках спецфонду місцевих бюджетів для покриття відповідних витрат у наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення. І тільки у разі відсутності відповідних бюджетних призначень на наступний бюджетний період залишки коштів спецфонду мають бути перераховані до загального фонду бюджету.

Таким чином, ті установи, у яких є залишки на рахунках спецфонду, повинні їх перенести на нові субрахунки. Проте Планом рахунків для обліку грошових коштів на рахунках у Казначействі передбачено всього три субрахунки: 2313 «Реєстраційні рахунки» (для обліку грошових коштів, які знаходяться на рахунках в органах Казначейства, що можуть бути використані для поточних операцій); 2314 «Інші рахунки в Казначействі» (для обліку інших надходжень грошових коштів, які знаходяться на рахунках в органах Казначейства, що не відображені на субрахунку 2313, зокрема, кошти для виплати працівникам допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю; кошти, виділені з бюджету розпорядникові бюджетних коштів для подальшого їх розподілу і перерахування на реєстраційні рахунки); 2315 «Рахунки для обліку депозитних сум» (для обліку коштів, які надходять у тимчасове розпорядження розпорядників бюджетних коштів і з настанням відповідних умов підлягають поверненню або перерахуванню за призначенням). Тобто на реєстраційному рахунку 2313 тепер облі-

ковуватимуться як кошти загального фонду, що раніше обліковувалися на субрахунку 321 «Реєстраційні рахунки», так і кошти спецфонду, які до 2017 р. обліковувалися на різних субрахунках, а саме на 323 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів, отриманих як плата за послуги», 324 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень» і 326 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку інших надходжень спеціального фонду». На субрахунку 2314 тепер потрібно обліковувати кошти, рух яких раніше обліковувався на субрахунках 322 «Особові рахунки», 328 «Інші рахунки в казначействі». А оскільки як раніше, так і зараз розпорядникам бюджетних коштів необхідно контролювати надходження і витрачання коштів за видами власних надходжень, до субрахунків 2313 і 2314 треба ввести відповідну аналітику.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, новий План рахунків є ще досить недосконалим та потребує уточнень і змін. Із недоліків, які так і не були усунуті, можна відзначити те, що знову немає можливості зробити правильну кореспонденцію з віднесення сум до податкового кредиту, визначену в п. 198.1 ПКУ. Варто зазначити, що тепер платники ПДВ мають формувати податковий кредит за всіма операціями із придбання товарів і послуг незалежно від того, де вони будуть використовуватись, але якщо потім вони будуть використані в негосподарській діяльності, то потрібно нарахувати собі податкові зобов'язання відповідно до ст. 198.5 ПКУ. Також немає рахунків для відображення податкових зобов'язань та податкового кредиту і відповідної кореспонденції рахунків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Перехідні таблиці з Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Додаток.doc.
2. Аналіз нового плану рахунків для бюджетних установ, який діє з 01.01.2017 р. [Електронний ресурс] / Пантюхін В. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/articles/>.
3. Новий План рахунків: переносимо залишки. [Електронний ресурс] / Гапоненко Л. – Режим доступу: <https://balance.ua/ua/news/all/post>.
4. План рахунків бюджетних установ 2017. [Електронний ресурс] / Федоров С. – Режим доступу: <https://dtk.com.ua/debet/ukr/>.
5. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. [Електронний ресурс] / Корнійчук В. – Режим доступу: <http://www.ustanova.com.ua/>.
6. Практична бухгалтерія – Бюджетна сфера: облік зобов'язань. [Електронний ресурс] / Чорноус А. – Режим доступу: <http://budget.factor.ua/>
7. Розроблено на 2017 рік Метод. рекомендації зі співставлення субрахунків за старим і новим Планами рахунків для бюджетників. [Електронний ресурс] / Біленко М. – Режим доступу: <https://www.buh24.com.ua/>.

УДК 657.1

Формування облікової політики банківської установи

Юнацький М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та оподаткування
ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»

Досліджено сутність облікової політики, систему законодавчого регулювання та аспекти (елементи) облікового процесу. Запропоновано напрями оптимізації структури облікової політики. Рекомендовано врахування у розробленні облікової політики банку зовнішніх чинників, що впливають на його діяльність.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік банківської установи, оптимізація структури облікової політики, організаційний, методологічний та технічний аспекти облікової політики банку, фактори впливу на облікову політику банківської установи.

Юнацький М.О. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Исследованы сущность учетной политики, система законодательного регулирования и аспекты (элементы) учетного процесса. Предложены направления оптимизации структуры учетной политики. Рекомендовано принимать во внимание при разработке учетной политики банка внешние факторы, влияющие на его деятельность.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет банковского учреждения, оптимизация структуры учетной политики, организационный, методологический и технический аспекты учетной политики банка, факторы влияния на учетную политику банковского учреждения.

Yunatsky M.O. FORMULATION OF THE ACCOUNTING POLICY OF A COMMERCIAL BANK

The essence of the accounting policy, the system of legislative regulation and the aspects (elements) of the accounting process are examined. Suggested directions of optimization of the structure of accounting policy. It is recommended to take into account when developing the bank's accounting policy external factors affecting its activities.

Keywords: accounting policy, accounting of a banking institution, optimization of the structure of accounting policy, organizational, methodological and technical aspects of the bank's accounting policy, factors of influence on the accounting policy of a banking institution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна належить до країн з економікою, що розвивається, і тому на її сталий розвиток значний вплив мають політичні та економічні ризики, наявні в країні. Майбутній економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності економічних, фінансових та монетарних заходів уряду, а також від змін у податковій, правовій, регулятивній та політичній сферах.

Політична нестабільність, яка почалася в Україні у кінці 2013 р. і тривала аж до 2014–2016 рр., привела до погіршення стану державних фінансів, нестійкості фінансових ринків, низької ліквідності на ринках капіталу, високої інфляції і різкого падіння курсу національної валюти щодо основних іноземних валют.

На кінець 2016 р. офіційний курс гривні по відношенню до долара США становив 27,23 гривень за 1 доллар США порівняно з 24,00 гривень за 1 доллар США станом на 31 грудня 2015 р. [1]. Щоб обмежити подальшу девальвацію гривні, Національний банк України наклав низку

обмежень на операції з іноземною валютою, таких як:

- заборона дострокового погашення кредитів (позик), залучених українськими позичальниками від нерезидентів;
- обмеження щодо повернення за кордон дивідендів іноземним інвесторам;
- обов'язковий продаж 65% надходжень в Україну в іноземній валюті, отриманих із-за кордону;
- заборона повернення за кордон іноземним інвесторам коштів, отриманих за операціями з продажу цінних паперів українських емітентів та корпоративних прав юридичних осіб.

Девальвація національної валюти створила тиск на індекс споживчих цін, Офіційний рівень інфляції в Україні станом на 2016 р. становив 12,4% (2015 р. – 43,3%) [2].

Діяльність вітчизняних банківських установ в умовах фінансової кризи висуває особливі вимоги до керівництва банківських установ, зокрема, до інформаційної бази управління банком. Облікова інформація є основою оперативного управління та базою формування

стратегії і тактики розвитку банку в майбутньому. Кожен банк самостійно визначає організаційні, методичні та технічні аспекти формування облікової інформації шляхом розроблення та реалізації власної облікової політики. Таким чином, облікова політика банку впливає на якісні характеристики облікової інформації та на якість управлінських рішень, що приймаються користувачами звітності.

Система управління банківської установи знаходиться у процесі постійного вдосконалення та розвитку, використовуються новітні інструменти та технології, такі як бюджетування, контролінг, стратегічне планування тощо. Але всі ці інструменти використовують фінансову інформацію, яка формується бухгалтерською (фінансовою) службою банку. Принципи (правила) формування такої інформації і визначає облікова політика банку. Тому для менеджменту банку необхідним є чітке розуміння тих завдань, які має вирішувати облікова політика, та визначення її ролі в управлінні банківською установою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення та реалізації облікової політики знайшли своє відображення у працях низки вітчизняних науковців та практиків, зокрема М.Т. Білухи, А.А. Бойчук, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, З.В. Гуцайлюка, П.Є. Житного, Л.М. Кіндрацької, О.Г. Кореневої, О.Е. Кузьмінської, О.В. Мірошніченко, Т.Г. Савченко, В.В. Сопка, В.Г. Швеця та інших.

Однак проблемні аспекти формування та реалізації облікової політики, що продиктовані поточними змінами чинного правового поля та змінами на фінансових ринках, потребують дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження процесу формування облікової політики в управлінні банком та визначення напрямів його оптимізації в умовах нестійкого фінансового стану економіки України. Для досягнення поставленої мети потрібно:

– розглянути сутність поняття «облікова політика» та визначити її місце у системі управління банком;

– визначити напрями оптимізації структури облікової політики банку та охарактеризувати вплив зовнішніх чинників її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік у банках повинен забезпечувати своєчасне надання правдивої порівняльної інформації про активи,

зобов'язання, фінансовий стан та результати діяльності банку.

Повнота та достовірність операцій у сфері обліку забезпечуються обліковою політикою і внутрішніми процедурами банку, що проводяться відповідно до законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку України та міжнародних стандартів фінансової звітності [3, с. 7].

У Положенні НБУ про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України облікова політика виначена як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються банком для складання та подання фінансової звітності [3, с. 7].

Поняття «облікова політика» (accounting policies) у міжнародну практику обліку офіційно було впроваджено в листопаді 1974 р. у зв'язку із прийняттям, а з 01.01.1975 р. – введенням в дію Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку № 1 «Розкриття облікової політики» [4, с. 2]. В Україні поняття «облікова політика» з'явилося в бухгалтерській термінології на початку 90-х років ХХ ст. у результаті перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Потреба в цьому виникла у зв'язку з відмовою України від жорсткої державної регламентації фінансової звітності та введенням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, адекватних міжнародним [5, с. 19].

За словами проф. Ф.Ф. Бутинця причинами появи облікової політики в ринкових умовах є:

– альтернативні варіанти щодо організації і ведення бухгалтерського обліку, передбачені законодавчими документами;

– розширення видів діяльності та організаційно-правових форм суб'єктів господарювання;

– зміна ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного його учасника [6, с. 41].

Сьогодні продовжуються наукові дискусії про доцільність затвердження єдиної облікової політики та складання звітності для потреб управління підприємством. Думки вчених із цього питання часом кардинально протилежні: від визнання їх необхідності до повного заперечення. Однак вже можна спостерігати, як активізуються процеси підготовки облікової політики, формування звітності, здійснення внутрішнього контролю. Менеджмент усвідомив, що інформаційну систему, яка обслуговує запити зовнішніх користувачів, необхідно розвантажити, коли управління установами

відчуває все гострішу потребу в додатковій інформації, в тому числі і планового характеру, підготовленої спеціально для вирішення управлінських проблем, що пов'язано із запровадженням системи інтегрованого обліку.

Облікова політика є елементом системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, а основна мета – забезпечити одержання достовірної інформації про фінансовий стан установи, результати її діяльності, що є необхідним для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень. Облікова політика є складником фінансової звітності та зазвичай формується відповідно вищими органами регулювання обліку та звітності через такі норми, як міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності (МСБО і МСФЗ), державні законодавчі норми – Закон про бухгалтерський облік (Положення та Інструкції НБУ, накази про облікову політику).

Отже, облікова політика в загальному розумінні – сукупність дій, спрямованих на раціональну організацію бухгалтерського обліку, зокрема щодо розподілу обов'язків і повноважень між працівниками, з метою отримання економічних вигід. По суті облікова політика бухгалтерського обліку спрямована на пошук раціональних шляхів зменшення навантажень на облікових працівників щодо здійснення вибірки необхідних даних з облікової інформації та проведення відповідних розрахунків, забезпечення формування такої методики бухгалтерського обліку, яка б дала змогу зменшити навантаження на підприємство, уникнути помилок та убезпечила установу від штрафних санкцій за недостовірно відображену інформацію у звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності покликані узгодити, координувати різні системи бухгалтерського обліку та звітності з метою зіставності інформації, її зрозумілості у світовому масштабі. Бухгалтерський облік має на меті надання інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам про фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, рух грошових коштів та змін у власному капіталі. Користувачі інформації, розкритої у фінансовій звітності, мають повне право знати, за допомогою яких принципів, методів і процедур складалась та чи інша стаття фінансової звітності. Задля цього кожна установа розробляє власну облікову політику, яка повинна повністю регламентувати відображення всіх фактів господарської діяльності установи в бухгалтерському обліку. Саме облікова полі-

тика в парадигмі бухгалтерського обліку є інструментом, який забезпечує ефективність інформаційного зв'язку між суб'єктом господарювання та користувачами фінансової звітності. Від того, наскільки добре продумана облікова політика установи, будуть залежати підсумкові показники фінансової звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності визначають облікову політику як змогу скласти таку фінансову звітність, яка міститиме доречну та достовірну інформацію про операції, інші події та умови, до яких вони застосовуються. Складання облікової політики відповідно до вимог МСФЗ починається з підготовки наказу (положення) про облікову політику підприємства. Облікову політику потрібно розробити так, щоб уся фінансова звітність відповідала всім вимогам кожного МСФЗ/МСБО, що застосовується. Відступ від вимог стандарту припустимий у край виняткових ситуаціях, коли це необхідно, щоб забезпечити достовірність фінансової звітності.

Підготовка фінансової звітності вимагає від керівництва формування суджень, оцінок та припущень, які впливають на балансову вартість активів та зобов'язань, доходів та витрат, відображених у звітності, та на розкриття інформації щодо умовних активів та зобов'язань. Незважаючи на те, що оцінки базуються на інформації, яка є у керівництва щодо поточних подій та обставин, фактичні результати можуть відрізнятися від цих оцінок залежно від різних припущень або умов.

Оцінки і пов'язані з ними припущення регулярно переглядаються. Зміни в оцінках відображаються у тому періоді, в якому оцінка була переглянута, якщо зміна впливає лише на цей період, або в тому періоді, до якого належить зміна, і в майбутніх періодах, якщо зміна впливає як на поточні, так і на майбутні періоди.

Фінансова звітність банківської установи формується на основі принципу історичної вартості, за винятком обліку об'єктів нерухомості, які відображаються за переоціненою вартістю згідно з вимогами МСБО 16 «Основні засоби» та оцінки окремих фінансових інструментів відповідно до МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», а також стягнутої застави, відповідно до МСБО 2 «Запаси», які відображаються за меншою із двох величин – собівартості та чистої вартості реалізації.

Суб'єкт господарювання має обирати та застосовувати свої облікові політики послідовно для подібних операцій, інших подій

або умов, якщо МСФЗ конкретно не вимагає або не дозволяє визначення категорій статей, для яких інші політики можуть бути доречними. Якщо МСФЗ вимагає або дозволяє таке визначення категорій, варто обирати прийнятну облікову політику та послідовно застосовувати її до кожної категорії. Якщо в МСФЗ не встановлені жорсткі вимоги до певних аспектів облікової політики, установа має самостійно розробити таку облікову політику, яка б забезпечила усі якісні характеристики інформації, яку наводять у фінансовій звітності. Основними якісними характеристиками інформації є її зрозумілість, зіставність, доречність та достовірність.

У рамках складання та подання звітності елементами облікової політики можуть бути як окремі варіанти рішень і їх комбінації (регламентовані в рамках державного регулювання бухгалтерського обліку), так і рішення нормативного характеру, вироблені установою самостійно (визнання зменшення корисності фінансових активів банку, вплив змін кур-

сів валют на монетарні статті балансу банку, визначення впливу рівня інфляції на показники фінансової звітності установи).

Основним завданням облікової політики є забезпечення організації бухгалтерського обліку на підприємстві як цілісної системи, яка має охоплювати всі аспекти (елементи) облікового процесу – теоретичний, методичний та організаційний (рис. 1).

Досконало сформована облікова політика підприємства є одним із вагомих складників механізму управління діяльністю установи. Проте для прийняття управлінських рішень про облікову політику установи потрібно сформувати об'єктивну, достовірну, повну, зрозумілу та правдиву облікову інформацію, яка би для зацікавлених користувачів (зовнішніх та внутрішніх) максимально розкривала дані про фінансово-господарську діяльність банку. За допомогою сформованої облікової політики можна впливати на фінансові результати та ефективність діяльності установи загалом.

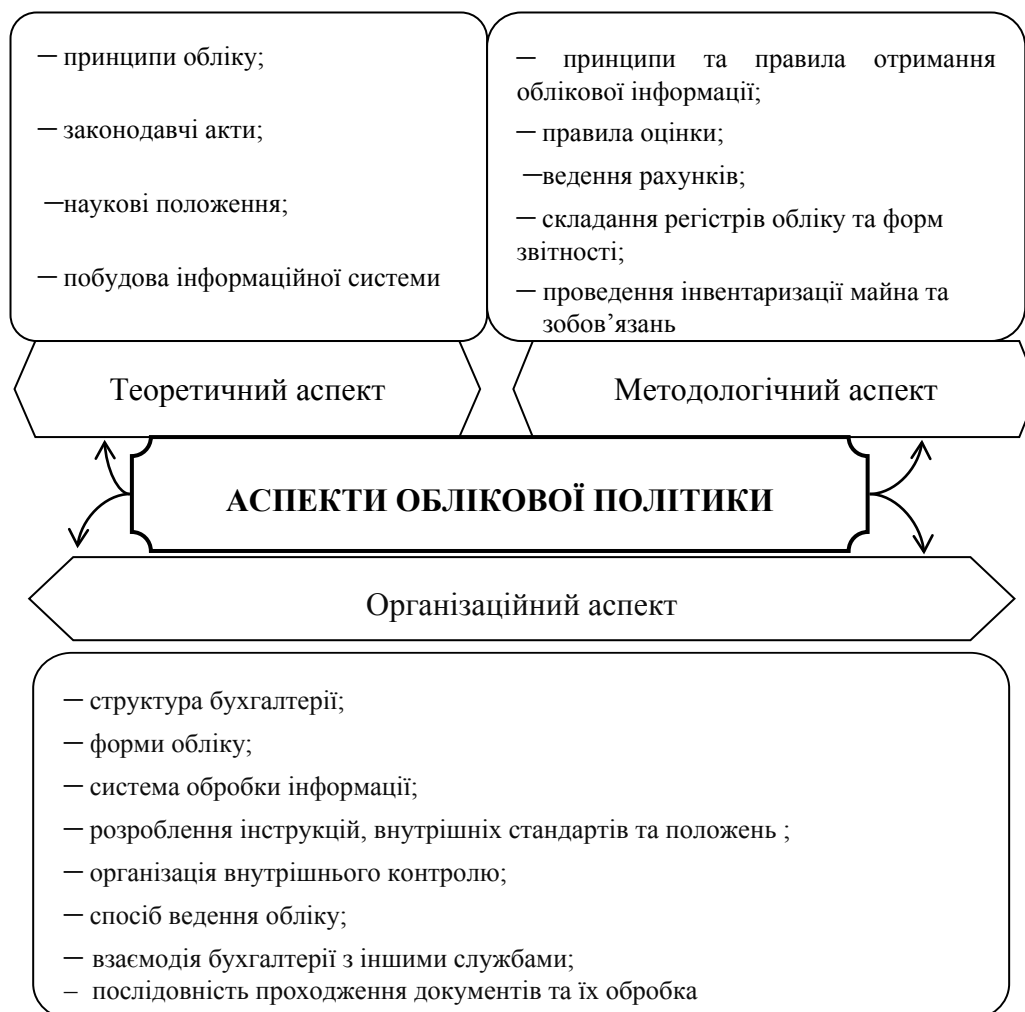


Рис. 1. Аспекти облікової політики банківської установи

Під час формування облікової політики одним із головних завдань є виокремлення тих факторів, які більшою мірою впливають на функціонування господарчої системи. Тому на вибір і обґрунтування облікової політики підприємства впливає низка факторів, як зовнішніх так і внутрішніх (рис. 2).

Поряд із зовнішніми та внутрішніми факторами, що впливають на формування облікової політики, необхідно виділити спеціальні фактори, до яких належить технічне забезпечення та наявність ефективної системи інформаційного забезпечення банківської установи.

Чинна законодавчо-нормативна база, що регламентує бухгалтерський облік у банках України, не містить опису структури облікової політики банку, що не дає змоги однозначно трактувати її окремі складові елементи (розділи).

Під час формування облікової політики необхідно використовувати проектні матеріали бухгалтерського обліку, тобто графіки документообігу, посадові інструкції, проекти комп'ютеризованого обліку, плани щодо організації бухгалтерського обліку. Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку облікова політика установи протягом року змінюватися не може, тому на початку року є можливість змінити облікову політику й описати зміни в наказі про облікову політику.

Облікова політика може змінюватися, якщо зміна:

- вимагається нормативно-правовими актами Національного банку України, прийнятими відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, та/або міжнародними стандартами фінансової звітності;

- приводить до того, що фінансові звіти надають достовірну та доречнішу інформацію

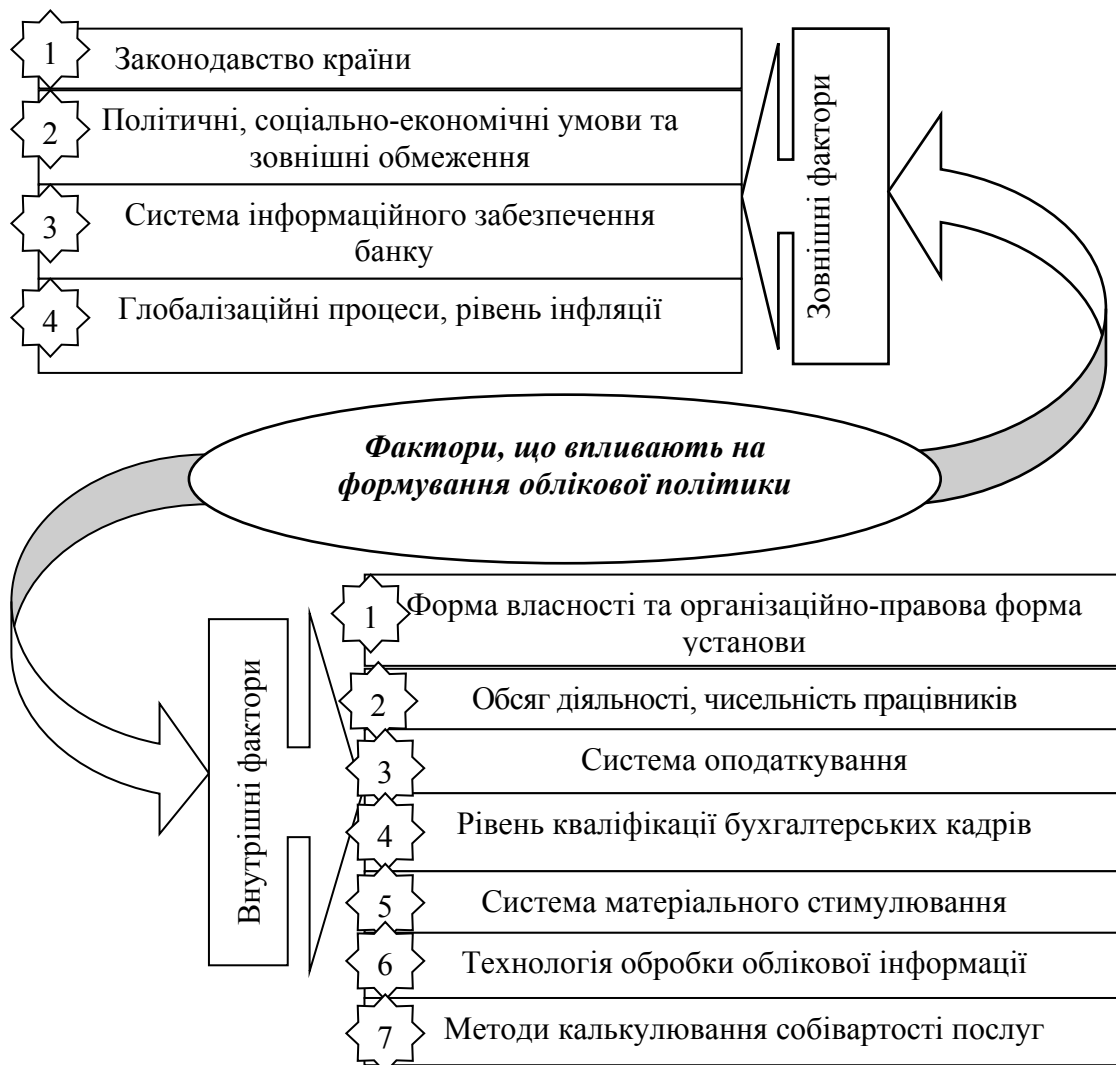


Рис. 2. Фактори, що впливають на формування облікової політики банківської установи

про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки банку.

Не вважається зміною в обліковій політиці:

– нова облікова політика щодо операцій, які не є суттєвими;

– нова облікова політика щодо операцій, які відрізняються по суті від попередніх і не здійснювалися раніше.

Нова облікова політика застосовується до подій та операцій з часу їх виникнення.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні облікова політика є складником сис-

теми управління банку, що формується відповідно до напрямів його діяльності. Групування організаційного, методологічного та технічного аспектів облікової політики дасть змогу установі банку оптимізувати структуру Положення про облікову політику та чітко розмежувати права й обов'язки окремих учасників облікового процесу. Під час формування облікової політики банку керівництву варто враховувати вплив зовнішніх факторів, зокрема соціально-економічні умови і тенденції розвитку економіки України і світу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/curmetal/detail/currency?period=daily>.
2. Зведена таблиця індексів споживчих цін в Україні з 2010 по 2017 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>.
3. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України, затверджене постановою Правління НБУ від 30.12.1998 р. № 566 із змінами.
4. Янчева Л.М. Генезис облікової політики та її економічна сутність / Л.М.Янчева // Зб. наук. пр. ХДУХТ «Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг» / Л.М. Янчева, Н.С. Акімова. – № (7). – 2008. – 69 с.
5. Житній П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення / П. Житній // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3 – С. 19–22.
6. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович. – Житомир: ПП. «Рута», 2009. – 528 с.

СТАТИСТИКА

УДК 311.312:339.3

**Статистика внутрішньої торгівлі в Україні:
регіональний аспект****Завада О.П.**кандидат фізико-математичних наук, доцент
кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка**Мартин О.М.**кандидат економічних наук, доцент
кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

У статті виконано статистичний аналіз стану та динаміки внутрішньої торгівлі в Україні за 2010–2016 роки для кожного із її регіонів. Аналіз динаміки роздрібною торгівлі здійснено як в поточних цінах, так і з урахуванням інфляції. Виконано класифікацію регіонів України за обсягами роздрібною торгівлі на особу. Отримано аналітичну залежність обсягів внутрішньої торгівлі від величини доходів на особу. Акцентовано увагу на негативних пропорціях структури доходів населення в Україні.

Ключові слова: внутрішня торгівля, регіональна статистика, обіг роздрібною торгівлі, дохід на особу, індекс споживчих цін, динаміка і структура внутрішньої торгівлі.

Завада О.П., Мартин О.М. СТАТИСТИКА ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье выполнен статистический анализ состояния и динамики внутренней торговли в Украине за 2010–2016 годы для каждого из ее регионов. Анализ розничной торговли осуществлен как в текущих ценах, так и с учетом инфляции. Выполнена классификация регионов Украины по объемам розничной торговли на душу населения. Получена аналитическая зависимость объемов внутренней торговли от величины доходов на душу населения. Акцентируется внимание на негативных пропорциях структуры доходов населения в Украине.

Ключевые слова: внутренняя торговля, региональная статистика, оборот розничной торговли, доход на душу населения, индекс потребительских цен, динамика и структура внутренней торговли.

Zavada O.P., Martyn O.M. STATISTICS OF DOMESTIC TRADE IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT

The article made a statistical analysis of status and dynamics of domestic trade in Ukraine in 2010–2016 years for each of the regions. The analysis of the retail trade made both in current prices and in prices with regard to inflation. Classification of regions of Ukraine in terms of retail per person was made. The analytical dependence of internal trade of the income per capita was obtained. The attention was put to negative proportion in the structure of income in Ukraine.

Keywords: domestic trade, regional statistics, retail trade turnover, income per capita, consumer price index, dynamics and structure of internal trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Внутрішня торгівля – це торгівля, яка ведеться виключно в межах певної країни. Вона змушує вітчизняних виробників якнайповніше враховувати запити суспільства. Внутрішній ринок повинен функціонувати таким чином, щоб забезпечувати в державі макроекономічну стабільність і водночас бути основою для поступового економічного розвитку.

Стан та динаміка обсягів внутрішньої торгівлі, зокрема стан обсягів обігу роздрібною торгівлі, є важливими чинниками економічної ситуації в державі. Правильний баланс між внутрішнім споживанням та внутрішнім інвестуванням може бути потужним фактором економічного зростання. Тому аналіз поведінки економічних індикаторів стану внутрішньої торгівлі та аналіз факторів впливу на обсяг торгівлі, а також впливу торгівлі на соціально-

економічний розвиток країни потребують всебічного статистичного дослідження на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в галузі функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі в Україні займалася низка науковців, зокрема В. Апопій, А. Мазаракі, В. Лагутін, М. Барна, О. Корнілова, І. Міщук.

В монографії [1] розкрито соціально-економічний зміст торговельної діяльності, а також досліджено тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні за останні роки.

Вплив економічної глобалізації на сферу внутрішньої торгівлі досліджено в роботі [2, с. 8–12]. В дослідженні [3, с. 5–9] розглянуто наслідки дисбалансів між виробництвом та споживанням, які виникають внаслідок нестабільності ринку, коли низький платоспроможний попит не дає можливостей для розвитку виробництва. Цілісна концепція розвитку системи внутрішньої торгівлі України пропонується в праці [4, с. 64–69].

Динаміка розвитку внутрішньої торгівлі на рівні конкретних підприємств досліджувалася у статті [5, с. 20–26]. Взаємозв'язок між обсягом роздрібного товарообігу та заробітною платнею в Україні встановлено в дослідженні [6, с. 154] у вигляді лінійної залежності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У всіх попередніх дослідженнях внутрішньої торгівлі в Україні не враховувалася величина інфляції, яка суттєво впливає на реальне значення динаміки такої торгівлі. Також практично не досліджувалася статистика обсягу внутрішньої торгівлі на особу у розрізі окремих регіонів України з метою їхньої класифікації та порівняльного аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у статистичному дослідженні взаємозв'язку між внутрішньою торгівлею та іншими економічними показниками, зокрема доходами населення, а також класифікація регіонів України за обсягом та динамікою внутрішньої торгівлі на особу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаються такі офіційні статистичні показники:

R_{it} – обсяг обігу роздрібної торгівлі в i -й області України у t -му році [7];

P_{it} – кількість населення в i -й області України у t -му році [8];

CPI_t – індекс споживчих цін в Україні в t -му році по відношенню до попереднього року [9].

Статистичні дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Дані за 2015–2016 роки наведено також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

На основі цих офіційних даних за формулами (1) були розраховані значення $R1_{it}$ обсягів обігу роздрібної торгівлі на особу для кожної з областей України у t -му році:

$$R1_{it} = R_{it} / P_{it} \quad (i = 1, \dots, 25; t = 2010, \dots, 2016). \quad (1)$$

З урахуванням факту високої інфляції в Україні в деякі з останніх років ($CPI_{2011} = 104,6\% = 1,046$; $CPI_{2012} = 99,8\%$; $CPI_{2013} = 100,5\%$; $CPI_{2014} = 124,9\%$; $CPI_{2015} = 143,3\%$; $CPI_{2016} = 112,4\%$) за формулою (2) розраховано обсяг обігу роздрібної торгівлі на особу $R2_{it}$ в кожній області України за всі розглянуті роки в цінах 2016 року (тобто з урахуванням інфляції):

$$R2_{it} = R1_{it} \prod_{k=t+1}^{2016} CPI_k \quad (i = 1, \dots, 25; t = 2010, \dots, 2015). \quad (2)$$

За формулою (3) розраховані величини T_{it} ланцюгові темпи приросту обігу роздрібної торгівлі на особу:

$$T1_{it} = R1_{it} / R1_{(i, t-1)} \quad (i = 1, \dots, 25; t = 2011, \dots, 2015). \quad (3)$$

Середній темп приросту $Temp_i$ розраховувався для кожної області як середнє геометричне величин $T1_{it}$ за роки $t = 2011, \dots, 2016$.

Крім того, розглядаємо такі показники:

$U_{i, 2015}$ – частка міського населення в i -й області у 2015 році [10, с. 5];

$D_{i, 2015}$ – середній дохід населення на одну особу в i -й області у 2015 році [11].

В табл. 1 на основі даних про обсяг обігу роздрібної торгівлі та про кількість населення представлені обсяги обігу роздрібної торгівлі в Україні для кожного регіону зокрема та сума цього обігу за 2010–2016 роки загалом.

За загальною сумою обігу роздрібної торгівлі на особу за 2010–2016 роки отримана така класифікація.

А. Найвищий рівень внутрішньої торгівлі – місто Київ.

В. Області з високим рівнем внутрішньої торгівлі (168 тис. грн. – 153 тис. грн.): Харківська, Одеська, Київська, Дніпропетровська, Запорізька.

С. Області із середнім рівнем внутрішньої торгівлі (134 тис. грн. – 113 тис. грн.): Миколаївська, Херсонська, Івано-Франківська, Львівська, Волинська, Кіровоградська, Житомирська, Черкаська, Полтавська, Вінницька.

Таблиця 1

Внутрішня торгівля України у 2010–2016 роках

Область, регіон	Обсяги обігу роздрібною торгівлі на особу за роками, тис. грн.										
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 рік		Разом	
I	R1 ₂₀₁₀	R1 ₂₀₁₁	R1 ₂₀₁₂	R1 ₂₀₁₃	R1 ₂₀₁₄	R1 ₂₀₁₅	R1 ₂₀₁₆	R1 ₂₀₁₆	R1 ₂₀₁₆		
Вінницька	8,84	11,55	13,95	15,51	18,31	21,38	23,29	23,29	23,29	112,83	
Волинська	9,73	12,63	15,29	17,13	20,30	25,41	26,63	26,63	26,63	127,13	
Дніпропетровська	12,32	15,46	18,55	20,69	24,63	29,14	33,33	33,33	33,33	154,11	
Донецька	11,77	14,92	18,87	20,64	15,22	7,28	8,80	8,80	8,80	97,50	
Житомирська	8,76	11,64	13,37	15,09	18,07	22,38	24,59	24,59	24,59	113,91	
Закарпатська	8,79	11,17	12,97	13,84	16,05	19,65	21,25	21,25	21,25	103,74	
Запорізька	12,92	15,88	19,28	20,98	24,70	27,28	31,70	31,70	31,70	152,73	
Івано-Франківська	9,79	12,58	14,63	16,45	19,99	24,66	27,36	27,36	27,36	125,47	
Київська	11,69	16,20	18,31	20,35	24,60	30,12	34,11	34,11	34,11	155,38	
Кіровоградська	8,95	11,25	13,71	14,78	17,47	22,17	25,30	25,30	25,30	113,63	
Луганська	9,87	12,25	15,38	16,72	9,85	3,56	4,11	4,11	4,11	71,74	
Львівська	9,84	12,31	14,26	15,48	17,74	22,37	26,84	26,84	26,84	118,84	
Миколаївська	10,53	14,14	17,06	18,72	20,49	24,62	28,06	28,06	28,06	133,64	
Одеська	13,06	17,24	20,93	22,99	25,84	30,27	35,19	35,19	35,19	165,51	
Полтавська	9,74	12,12	14,49	15,82	17,94	20,60	24,24	24,24	24,24	114,96	
Рівненська	8,63	10,68	12,60	14,14	16,85	20,54	22,70	22,70	22,70	106,14	
Сумська	8,44	11,09	13,07	14,39	16,58	20,17	23,24	23,24	23,24	106,99	
Тернопільська	8,11	10,49	12,36	13,23	15,77	19,00	21,10	21,10	21,10	100,05	
Харківська	13,90	17,84	20,57	22,68	26,20	30,63	35,33	35,33	35,33	167,16	
Херсонська	10,64	13,15	15,50	16,83	20,13	24,88	27,95	27,95	27,95	129,08	
Хмельницька	9,33	11,91	13,92	14,99	17,29	19,80	22,50	22,50	22,50	109,75	
Черкаська	9,87	12,88	15,32	16,55	18,84	22,27	24,39	24,39	24,39	120,11	
Чернівецька	8,74	10,86	12,41	13,81	16,25	19,04	20,57	20,57	20,57	101,68	
Чернігівська	9,14	11,67	13,55	15,10	16,97	20,58	23,16	23,16	23,16	110,17	
м. Київ	24,44	30,48	35,90	39,41	43,75	54,71	63,33	63,33	63,33	292,03	

Джерело: складено на основі [7; 8; 9]

Таблиця 2

Динаміка внутрішньої торгівлі в Україні у 2010–2016 роках

Область, регіон <i>I</i>	Динаміка обсягів роздрібно торгівлі на особу за 2010–2016 роки в поточних цінах		Динаміка темпів приросту роздрібно торгівлі на особу за 2011–2016 роки в цінах 2016 року	
	$R1_{it}$	$R2_{it}$	$T1_{it}$	$T2_{it}$
Вінницька				
Волинська				
Дніпропетровська				
Донецька				
Житомирська				
Закарпатська				
Запорізька				
Івано-Франківська				
Київська				
Кіровоградська				
Луганська				
Львівська				
Миколаївська				
Одеська				
Полтавська				
Рівненська				
Сумська				
Тернопільська				
Харківська				

Продовження таблиці 2

Херсонська						
Хмельницька						
Черкаська						
Чернівецька						
Чернігівська						
м. Київ						

Джерело: побудовано авторами

Д. Області з низьким рівнем внутрішньої торгівлі (110 тис. грн. – 100 тис. грн.): Чернігівська, Хмельницька, Сумська, Рівненська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська.

Е. Області з дуже низьким рівнем внутрішньої торгівлі (менше 100 тис грн. на особу): Донецька, Луганська.

Зазначимо, що класифікація на групи (А, В, С, D, Е) за даними 2016 року співпадає з такою ж класифікацією за загальною сумою обігу. Тому вона може бути орієнтиром як для маркетологів, так і для державних органів управління.

В поточних цінах усі річні (ланцюгові, відносні) темпи приросту $T1_{it}$ (за винятком Донецької та Луганської областей, де відбувався спад) були додатними. Найбільший відносний приріст обігу роздрібною торгівлі (39%) спостерігався у 2011 році в Київській області. Найменший приріст (7%) відбувся у 2013 році в Закарпатській та Тернопільській областях.

У 2016 році найбільший темп зростання обсягу товарообігу на особу в поточних цінах $T1_{i,2016}$ мав місце у Львівській області (20%), найнижчий – в Чернівецькій (8%) та Волинській областях (5%).

Середньорічний ланцюговий темп приросту $Temp_i$ в поточних цінах становив від 15% (Чернівецька область) до 20% (Київська область).

Ланцюгові прирости $T2_{it}$ величин $R2_{it}$ обсягів обігу роздрібною торгівлі на особу в цінах 2016 року були розраховані аналогічно до приростів $T1_{it}$ оборотів торгівлі в поточних цінах.

В табл. 2 представлена динаміка оборотів роздрібною торгівлі та темпів її приросту як в поточних цінах (без урахування інфляції), так і в цінах 2016 року (з урахуванням інфляції).

Аналіз темпів приросту в цінах 2016 року показує позитивну динаміку внутрішньої торгівлі 2011, 2012 та 2013 років. У 2014 та 2015 роках відбувався значний спад. У 2016 році загалом по Україні відбулося зростання обсягів роздрібною торгівлі навіть з урахуванням інфляції.

З урахуванням інфляції лідером за середнім темпом проросту у 2011–2016 роках та за базовим приростом із 2010 року залишається Київська область (6% та 38% відповідно). Найменші темпи приросту (як і темп приросту в поточних цінах) показала Чернівецька область (середній темп – 2%, базовий темп приросту 11%). З урахуванням інфляції спад з 2010 року становив у Донецькій області 65%, в Луганській – 80%.

З метою встановлення взаємозв'язку між обсягом товарообігу та іншими економічними показниками розглядаємо також питому вагу міського населення (рівень урбанізації) $U_{i, 2015}$ та середній дохід на особу $D_{i, 2015}$ для кожної з областей в 2015 році. На рис. 1 представлено доходи населення та обсяги внутрішньої торгівлі в Україні у 2015 році для всіх регіонів. Області з вищим ступенем урбанізації зображені більшим розміром.

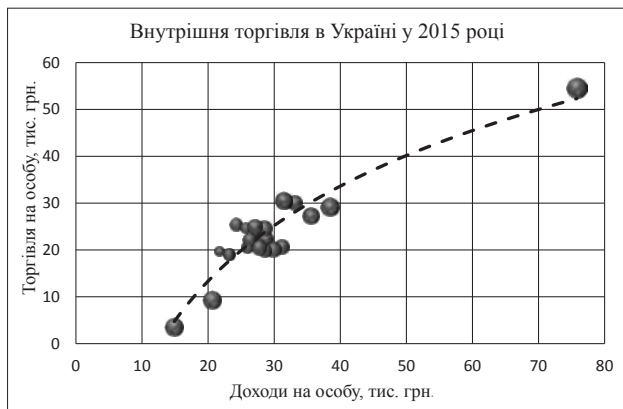


Рис. 1. Доходи та обороти роздрібної торгівлі регіонів України у 2015 році

Коефіцієнт кореляції між оборотами роздрібної торгівлі та доходами на особу становить $r(D_{i, 2015}, R1_{i, 2015}) = 0,93$. Між рівнем урбанізації та торгівлею на особу цей коефіцієнт дорівнює $r(U_{i, 2015}, R1_{i, 2015}) = 0,80$ (Донецька та Луганська області не бралися до уваги). Тому можна говорити про наявність регресійної залежності $R1_{i, 2015}$ та $D_{i, 2015}$. Ця залежність у вигляді прямої, що проходить через початок координат, має такий вигляд:

$$R1 = 0,786 D. \quad (4)$$

Це означає, що під час збільшення середнього доходу на 1 грн. обсяг товарообігу на одну особу збільшиться на 0,786 грн., що в межах усієї країни спричинить збільшення споживання на 34,4 млн. грн.

Ми вважаємо, що отриманий результат узгоджується з результатом [6, с. 153] про те, що збільшення середньої зарплати на 1 грн. збільшить загальний обсяг торгівлі по Україні на 20 млн. грн.

Обсяг споживання на особу також значно залежить від питомої ваги міського населення в областях U_i . Тому процес урбанізації Укра-

їни слід розглядати як позитивний фактор.

Рис. 1 показує також той факт, що за доходах населення на інтервалі 14 (тис. грн.) $< D_{i, 2015} < 76$ (тис. грн.) вже виявляється маржиналізм, хоча й дуже незначно. Із збільшенням доходів частка на купівлю трохи зменшується, збільшуючи тим самим частку на заощадження.

Точки Волинської та Івано-Франківської областей розміщені вище від лінії тренду. Це означає, що населення цих областей схильне до купівлі товарів роздрібної торгівлі. Водночас населення Полтавської та Сумської областей є більш схильним до заощадження та до інвестування, ніж в середньому по Україні.

Важливою щодо можливостей внутрішньої торгівлі є структура доходів населення України [12, с. 20]. Так, у 2015 році зарплата в Україні становила 39% від усіх доходів, прибутки – 18,6%, соціальна допомога та інші трансфери – 37,8%. У 2016 році ця структура незначно покращилася: зарплата становила 41,8%, прибутки – 18,2%, соціальна допомога та інші трансфери – 35,9%. Така ситуація значно гальмує розвиток внутрішнього інвестування в Україні, оскільки вільна торгівля відбувається переважно на основі прибутків та зарплати, а не пільг. Крім того, торгівля формує 15% ВВП та забезпечує близько 25% трудових ресурсів країни [13, с. 2]. Низька зарплата та велика соціальна допомога ніяк не сприяють розвитку внутрішньої торгівлі, отже, й економічному зростанню.

Висновки з цього дослідження. На основі регіональної статистики виділено регіони України з високим, середнім та низьким рівнями розвитку внутрішньої торгівлі на особу. Рівень роздрібного товарообігу дуже сильно корелює з доходами населення, які пов'язані з рівнем урбанізації. Аналіз динаміки роздрібної торгівлі виявив після спаду позитивний темп зростання в 2016 році навіть з урахуванням інфляції. Встановлено, що негативна структура доходів населення України суттєво гальмує можливість внутрішнього інвестування. Отримана інформація може бути використана для активізації внутрішньої торгівлі в післякризовий період.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Внутрішня торгівля України / [А. Мазаракі, В. Лагутін, А. Герасименко та ін.] : [монографія]. – К. : КНЕУ, 2016. – 864 с.
2. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України / [В. Апопій, Р. Криган, О. Процишин] // Торговля, комерція, підприємництво. – 2014. – Вип. 16. – С. 7–13.
3. Мазаракі А. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / А. Мазаракі, В. Лагутін // Економіка України. – 2016. № 4. – С. 4–18.
4. Барна М. Концепція розвитку системи внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах трансформації / М. Барна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. № 10. – С. 63–70.
5. Радзіховська К. Внутрішня торгівля України: стан, тенденції, організаційно-економічні проблеми розвитку в умовах кризи / К. Радзіховська, І. Міщук // Торговля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 20–26.
6. Корнілова О. Роздрібна торгівля в Україні: особливості функціонування / О. Корнілова, Є. Писанко // Соціально-економічний потенціал транскордонного співробітництва : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2016. С. 151–155.
7. Обсяг обороту роздрібною торгівлі у січні-березні 2017 року / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/oort/oort_u/oort0317_u.htm.
8. Населення та середня чисельність за періоди року / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/kn/kn_u/kn0217_u.html.
9. Індекси споживчих цін у 1992–2016 роках / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_gr_u.htm.
10. Державна служба статистики України. Чисельність наявного населення України / відп. за випуск М. Тимоїна. – К. : Консультант, 2016. – 86 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf.
11. Доходи населення за регіонами України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html.
12. Державна служба статистики України. Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2017 року / відп. за випуск О. Вишнеvsька. – К. : Консультант, 2017. – 27 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/so_ek_r_u/soekru_u/soekru0217.zip.
13. Стефанишин О. Розвиток внутрішньої торгівлі в Україні на тлі загальних економічних тенденцій / О. Стефанишин // Innovative solutions in modern science. – 2016. № 3 (3). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naukajournal.org/index.php/ISMSD/article/view/850/996>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 659.4: 004.77

Інтернет-просування освітніх послуг класичними університетами України

Белз О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті охарактеризовано основні методи просування освітніх послуг у мережі Інтернет. Проаналізовано позиціонування в мережі Інтернет провідних класичних університетів України та Комп'ютерної Академії ШАГ. Досліджено джерела трафіку на сайтах навчальних закладів України.

Ключові слова: освітня послуга, просування сайтів, інтернет-маркетинг, Webometrics, SimilarWeb.

Белз А.Г. ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КЛАССИЧЕСКИМИ УНИВЕРСИТЕТАМИ УКРАИНЫ

В статье охарактеризованы основные методы продвижения образовательных услуг в сети Интернет. Проанализировано позиционирование в сети Интернет ведущих классических университетов Украины и Компьютерной Академии ШАГ. Исследованы источники трафика на сайтах учебных заведений Украины.

Ключевые слова: образовательная услуга, продвижение сайтов, интернет-маркетинг, Webometrics, SimilarWeb.

Belz O.H. INTERNET PROMOTION OF EDUCATIONAL SERVICES OF THE CLASSICAL UNIVERSITIES OF UKRAINE

The article describes the main methods of promotion of educational services on the Internet. The author analyzed the ratings in the Internet the leading classical universities of Ukraine and STEP Computer Academy. This paper investigates the sources of traffic on the websites of educational institutions of Ukraine.

Keywords: educational service, site promotion, Internet marketing, Webometrics, SimilarWeb.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нинішня економічна, політична та демографічна ситуація в Україні зумовила значний ріст конкуренції на ринку освітніх послуг. Загалом в країні Реєстр вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації налічує 1766 позицій. Для збереження конкурентних переваг навчальні заклади все частіше застосовують інструменти інтернет-маркетингу. Перевагами інтернет-маркетингу є інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу (попадання в цільову аудиторію), можливість постклік-аналізу, який дає змогу максимально підвищити такі показники, як конверсія сайту і віддача інтернет-реклами [1]. Також ефективно застосування інструментів інтернет-маркетингу сприятиме формуванню контингенту студентів та становленню позитивного іміджу навчального закладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує велика кількість методів інтернет-просування. На думку багатьох науковців та практиків [2; 3; 4], головними з них є:

1. Контекстна реклама – один із найбільш поширених і популярних видів реклами, основою якого є система оплати за клік. Оголошення контекстної реклами можуть показуватися як у пошуковому рядку, так і на сайтах, які входять у партнерську мережу провайдера контекстної реклами. Таку рекламу виводять під час введення користувачем відповідного ключового слова, під яке налаштована кампанія рекламодавця. У ситуації з партнерськими ресурсами оголошення формуються на основі аналізу контенту сторінки і з урахуванням інтересів користувача. Провайдерами контекстної реклами є самі пошукові системи. Найбільші сервіси такого типу – Google AdWords і Яндекс.Директ.

2. Ремаркетинг – це одна з функцій, доступних у системах контекстної реклами. Суть ремаркетингу полягає в можливості відслідковувати користувачів, які відвідали сайт рекламодавця, і показувати таким відвідувачам оголошення повторно. Коли користувач відвідує сайт, на якому встановлений спеціальний код

ремаркетингу, його ідентифікатор вноситься до спеціального списку ремаркетингу. Потім можна створити кампанію в Google AdWords або Яндекс.Директ, показуючи таким користувачам оголошення на інших сайтах у медійній мережі. За допомогою ремаркетингу можна значно збільшити коефіцієнт конверсії.

3. Пошукове просування або SEO – Search Engine Optimization – це комплекс заходів, які вживаються фахівцями відповідного профілю з метою збільшення видимості сайту в пошукових системах за цільовими для бізнесу ключовими словами для забезпечення зростання трафіку (відвідуваності). Виокремлюють такі етапи SEO-оптимізації, як:

- аудит конкурентів (аналіз віку сайту, відвідуваності, кількості індексованих сторінок сайту, донорів сайту тощо);

- підбір низько- та високочастотних запитів;

- внутрішня оптимізація сайту (удосконалення структури сайту, заповнення мета-тегів, створення веб-сторінок адаптивними та кросбраузерними, створення мапи сайту тощо);

- наповнення сайту якісним контентом (дотримання принципів унікальності, корисності, експертності тексту тощо);

- робота над поведінковими чинниками (швидкість завантаження сайту, час перебування на ресурсі, кількість переглянутих користувачем сторінок, глибина перегляду, внутрішні переходи тощо).

4. Медійна реклама чи банерна реклама. Суть медійної реклами полягає у розміщенні банерів на сторонніх сайтах, під час кліку на які користувачі переходять на спеціальну цільову сторінку на сайті рекламодавця. Такий трафік легко відстежувати за допомогою сервісів веб-аналітики. Медійну рекламу можна розміщувати і за допомогою Google AdWords, який надає для цього всі необхідні можливості, а також майданчики у вигляді сайтів-учасників партнерської мережі. Крім того, можна домовлятися про розміщення безпосередньо із власниками інших ресурсів.

5. Реклама в соціальних мережах. Таргетована реклама в соціальних мережах зараз є одним із основних видів реклами в Інтернеті. Крім того, активно використовується так званий SMM (Social Media Marketing) – маркетинг у соціальних медіа, суть якого полягає у формуванні та розвитку спільнот навколо сторінки бренду в певній соціальній мережі. Різниця між таргетованою рекламою і SMM-просуванням полягає в тому, що в першому варіанті рекламодавець платить за

кліки, а другий полягає саме у роботі зі спільнотою і в розвитку сторінки бренду. SMM передбачає, що на офіційній сторінці компанії у соціальних мережах публікуються новини компанії, спеціальні пропозиції, знижки, акції з посиланням на сайт, корисні статті, заходи, нові послуги.

6. Тізерна реклама – це своєрідний мікс із медійної і контекстної реклами. Тізер – це рекламне оголошення, яке складається із заголовка, невеликого тексту, який характеризує рекламований продукт, і його фото. Створення та розміщення тізерної реклами здійснюється шляхом взаємодії власників сайтів і рекламодавців через спеціальні тізерні мережі.

7. CPA-реклама. Модель Cost Per Action (CPA) передбачає такий механізм роботи, коли оплата з боку рекламодавця проводиться тільки у разі здійснення певних дій з боку клієнта. Взаємодія з веб-майстрами і рекламодавцями за цією схемою здійснюється на базі спеціальних платформ – CPA-мереж. Найбільшими і найпопулярнішими серед них є Admitad.com, Kma.biz і SalesDoubler.com.ua.

8. Мобільна реклама. У Google створили спеціальну платформу для мобільної реклами – AdMob. Крім того, створювати оголошення для мобільних пристроїв можна і в Google AdWords, Яндекс.Директ чи у соціальних мережах. Тому запуск кампанії з показом на мобільних платформах дає змогу скористатися всіма перевагами контекстної реклами чи реклами у соціальних мережах та отримати додаткові переваги технології визначення місця розташування користувача.

9. Просування сайту статтями. Тематичні статті з посиланнями та ключовими словами можна розміщувати як на власному ресурсі, так і на сторонніх (тематичних форумах, блогах тощо). Унікальні статті, розміщені на власному ресурсі, підвищують пошуковий трафік (відвідуваність сайту). Статті на інших ресурсах приводять читачів на власний ресурс, що позитивно впливає на позиції сайту в пошукових системах.

10. E-mail маркетинг. Перевага реклами з використанням E-mail очевидна – інформація потрапляє прямо в поштову скриньку потенційного користувача ресурсу. Для цього можна використовувати власну інформаційну розсилку, рекламу в чужих розсилках або пряму рекламну розсилку підписаним абонентам.

11. Розміщення інформації про компанію у Вікіпедії. Вікіпедія (Вікі, Wiki) являє собою тип мережевого ресурсу, в якому користувач

може сам додавати контент. Найбільш відомий приклад такого ресурсу – це Wikipedia.org, колективно редагована онлайн-енциклопедія.

12. Реєстрація сайту в каталогах. Реєстрація сайту в каталогах є одним із найбільш значущих інструментів для тих, хто бажає заявити про свій сайт в Інтернеті. Найбільш відомі українські каталоги сайтів для безкоштовного розміщення – www.rang.com.ua; www.platinum.org.ua; www.qwww.com.ua; www.kartka.com.ua; www.allcatalog.org.ua; www.uacatalog.org; www.regional.com.ua.

Використання певного інструментарію інтернет-просування позначається на рейтингах сайтів. Науковці посилаються на рейтинги сайтів [2], однак не досліджують вплив інтернет-маркетингу на позиції сайту в мережі Інтернет.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити методи, якими користуються для просування освітніх послуг в Інтернеті класичні університети України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою дослідження обрано «Топ-10 2016. Кращі класичні університети України» (за версією інформаційного освітнього ресурсу «Освіта.ua») [5]. Для порівняння методів інтернет-просування освітніх послуг також проаналізовано інструментарій інтернет-просування Комп'ютерної академії ШАГ, яка позиціонує себе як міжнародний навчальний заклад, що спеціалізується на ІТ-освіті.

Існують різні методики формування рейтингів сайтів. У дослідженні обрано рейтинги за версією Webometrics та рейтинги за версією SimilarWeb.

Вебометричний рейтинг університетів світу (англ. Webometrics ranking of world's universities) – один із рейтингів університетів світу, за яким аналізують ступінь представлення діяльності університетів в інтернет-просторі. Рейтинг складають із 2004 року і публікують двічі на рік (у червні-липні та січні). Його складає Лабораторія кіберметрики ("Cybermetrics Lab") Національної дослідницької ради Іспанії ("Spanish National Research Council", CSIC), яка діє при Міністерстві науки та інновацій Іспанії. Під час формування рейтингу аналізують понад 20 000 вищих навчальних закладів і визначають їхнє місце відповідно до ступеня представлення своєї діяльності в інтернет-просторі, застосовуючи свою власну методологію оцінки. Суть методології полягає в тому, що оцінюють не веб-

сайти, їх дизайн і юзєбіліті або популярність їх змісту залежно від кількості візитів або відвідувачів, а діяльність університетів з урахуванням організованих навчальними закладами заходів та їх актуальності і впливу. [6]

SimilarWeb – популярний онлайн-інструмент для конкурентної розвідки, який дає змогу аналізувати інтернет-трафік у розрізі регіонів та тематик, визначати основних гравців у тій чи іншій сфері діяльності, а також канали їх просування [7]. Рейтинги сайтів сервісом SimilarWeb розраховують на підставі аналізу трафіку [8].

Дані для аналізу рейтингів обраних навчальних закладів подано у табл. 1.

Як видно з табл. 1, найбільш порівнювані рейтинги – міжнародний рейтинг університетів за версією Webometrics та рейтинг сайтів за версією SimilarWeb в категорії «Кар'єра й освіта – Університети і коледжі». Трійку лідерів за діяльністю серед обраних для дослідження університетів формують Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Сумський державний університет та Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Реалізація в університетській діяльності систематичних та ефективних заходів дасть змогу формувати і посилювати імідж, встановлювати і підтримувати зв'язки зі споживачами освітніх послуг, особами, які впливають на споживчий вибір, колегами, представниками науки і бізнесу. У трійку лідерів за трафіком сайту входять Сумський державний університет, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника та Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. Комунікаційна активність цих навчальних закладів є чинником формування позитивного іміджу та здійснення ефективного рекрутингу студентів.

Для аналізу трафіку скористаємося інструментом сервісу SimilarWeb (див. табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, переважно основним джерелом трафіку сайтів обраних для дослідження навчальних закладів є органічний пошук через пошукові системи, що є результатом SEO-оптимізації сайту. Виняток становить Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, де більша частка трафіку – це пряме введення URL-адреси у рядок пошуку браузера. Причиною цього є надзвичайно низька індексація сторінок сайту вузу. Також дуже погано пошукові системи індексують сторінки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. А судячи з даних рейтингу цих уні-

Таблиця 1

Рейтинги навчальних закладів України

Назва навчального закладу	Рейтинг університетів за версією Webometrics (січень 2017 р.)		Рейтинг сайтів за версією SimilarWeb (травень 2017 р.)			
	національний	міжнародний	глобальний	в Україні	в категорії «Університети і коледжі»	
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	1	1214	54 682	1015	1182	
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	4	2092	13 4334	2932	5007	
Львівський національний університет імені Івана Франка	5	2389	86 371	1759	6726	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	6	2509	208 596	4817	483	
Сумський державний університет	3	1995	52 686	1126	46	
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича	12	3169	1 357 510	3874	4164	
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара	23	4115	4 944 134	160134	17 489	
Національний університет «Києво-Могилянська академія»	15	3329	18 245	4061	694	
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника	19	3734	11 721	2702	189	
Ужгородський національний університет	29	4409	212 984	5009	8177	
Комп'ютерна Академія ШАГ	55	5872	55 558	142	1761	

Джерело: [9] та інструменти сервісу www.similarweb.com

Таблиця 2

Джерела трафіку на сайтах навчальних закладів України

Назва навчального закладу	Кількість проіндексованих сторінок	Джерела трафіку								
		прямі	переходи за посиланнями	через пошукові системи	в тому числі			з соціальних мереж	з поштової розсилки	з медіаної реклами
					органічний пошук або SEO	платний пошук				
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	782	15,98%	7,89%	72,01%	100%	0%	3,55%	0,55%	0,01%	
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	177	12,31%	6,98%	75,83%	100%	0%	4,03%	0,84%	0%	
Львівський національний університет імені Івана Франка	627	16,93%	8,32%	68,39%	100%	0%	5,81%	0,53%	0,01%	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	146	11,95%	4,66%	81,05%	100%	0%	2,01%	0,14%	0,18%	
Сумський державний університет	661	31%	6,96%	57,11%	100%	0%	4,22%	0,7%	0,01%	
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича	2	22,7%	9,49%	65,27%	-	-	2,4%	0,14%	0%	
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара	8	52,07%	24,34%	22,61%	-	-	0,62%	0,36%	0%	
Національний університет «Києво-Могилянська академія»	106	17,1%	10,81%	66,79%	100%	0%	4,64%	0,66%	0%	
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника	361	13,79%	3,98%	80,3%	100%	0%	1,85%	0,08%	0%	
Ужгородський національний університет	213	15,05%	4,96%	74,61%	100%	0%	4,89%	0,49%	0%	
Комп'ютерна Академія ШАГ	367	44,51%	24,32%	17,43%	90,66%	9,34%	8,24%	4,4%	1,09%	

Примітки: символ «-» означає, що інформація відсутня.

Джерело: інструменти сервісу www.similarweb.com

верситетів за версією Webometrics, можна дійти висновку про неналежний підхід до організації системи контент-менеджменту в цих університетах, що може згубно вплинути на їхній імідж.

Проаналізувавши результати конкурентної розвідки, зауважимо, що класичні університети України практично не використовують платних методів інтернет-просування. На противагу їм Комп'ютерна Академія ШАГ використовує такі інструменти інтернет-маркетингу, як платний пошук, переходи за посиланнями, медійна реклама, поштова розсилка. Активна маркетингова політика дала їй змогу здобути хороші позиції у рейтингу за версією SimilarWeb, незважаючи на низькі результати у рейтингу університетів за версією Webometrics. Сьогодні є помилкою недооцінювати вплив інтернет-маркетингу на збереження конкурентних переваг на ринку освітніх послуг. Загальні тенденції в країні свідчать про невпинне зростання впливу інтернет-маркетингу на більшість сфер людської діяльності. За даними дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції частка інтер-

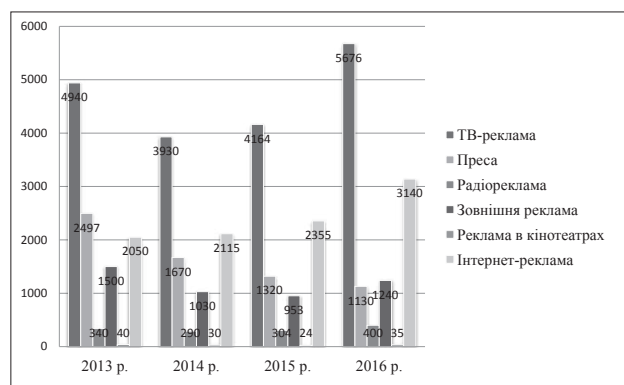


Рис. 1. Обсяг медійного рекламного ринку України, млн. грн.

Джерело: [10]

нет-реклами щодо всього медіаринку України зросла з 18% у 2013 р. до 27% у 2016 р. (див. рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Класичним університетам України для успішного функціонування на ринку освітніх послуг потрібно розвивати систему контент-менеджменту та проводити більш агресивну маркетингову політику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сорока М.В. Роль інтернет-маркетингу в управлінні репутацією вищої школи / М.В. Сорока, М.Б. Рудий // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2012. – Вип. 8. – С. 135–146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzclubp_2012_8_35.
2. Забарна Е.М. Система та критерії маркетингового аналізу сайтів вищих навчальних закладів / Е.М. Забарна, Е.Ю. Соловьева. // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_47.
3. Мельникова О.В. Основні напрями просування освітніх послуг українськими ВНЗ у мережі Інтернет / О.В. Мельникова // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2015. – Вип. 15. – С. 25–35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znrkhnri_eko_2015_15_5.
4. Федоричак В. Реклама в Інтернеті: 8 основних видів та їхні особливості. – Режим доступу: <http://lemarbet.com.ua/razvitie-internet-magazina/reklama-v-internete-8-osnovnyh-vidov-i-ih-osobennosti/>.
5. Топ-10 2016. Кращі класичні університети України. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/rating/51741/>.
6. Вебометричний рейтинг університетів світу. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%B1%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3_%D1%83%D0%BD%D1%96%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82%D1%96%D0%B2_%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D1%83.
7. Соловей А. SimilarWeb – лучший онлайн-инструмент для конкурентной разведки. – Режим доступу: <http://marketingbuzz.info/similarweb-review.html>
8. Розенштейн А. Нетривиальные тактики Similarweb PRO для SEOшников. – Режим доступу: <https://webpromoexperts.com.ua/blog/netrivialnye-taktiki-similarweb-pro-dlya-seoshnikov/>.
9. Ranking Web of Universities. – Режим доступу: <http://www.webometrics.info/en/Europe/Ukraine>.
10. Підсумки року 2016, Підсумки року 2015, Підсумки року 2014, Підсумки року 2013: за даними Всеукраїнської рекламної коаліції. – Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/itogi-goda>.

Моделі визначення країн – основних торговельних партнерів України як елемент її стратегії зовнішньоекономічної діяльності

Бережна Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

Снитюк О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

Рудь О.В.

старший викладач кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання методики визначення країн – основних торговельних партнерів. Запропоновано особливий підхід щодо встановлення переліку таких країн із метою оцінки подальших перспектив стратегії зовнішньоекономічної діяльності України та ситуації на валютному ринку. Побудовано модель інтегрального показника країн – торговельних партнерів, а також здійснено аналіз та подано висновки щодо його практичного використання.

Ключові слова: інтегральний показник, модель, рейтинг, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, стратегія зовнішньоекономічної діяльності України, країни-партнери, зовнішня торгівля, індекс реального ефективного обмінного курсу.

Бережная Л.В., Снитюк О.И., Рудь О.В. МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАН – ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ УКРАИНЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ЕЕ СТРАТЕГИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты использования методики определения стран – основных торговых партнеров. Предложен особый подход к определению перечня таких стран с целью оценки дальнейших перспектив стратегии внешнеэкономической деятельности Украины и ситуации на валютном рынке. Построена модель интегрального показателя стран – торговых партнеров, а также произведен анализ и представлены выводы относительно его практического использования.

Ключевые слова: интегральный показатель, модель, рейтинг, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, стратегия внешнеэкономической деятельности Украины, страны-партнеры, внешняя торговля, индекс реального эффективного обменного курса.

Berezhna L.V., Snytuk O.I., Rud' O.V. THE MODELS OF DEFINING COUNTRIES WHICH ARE THE MAJOR TRADING PARTNERS OF UKRAINE AS AN ELEMENT OF ITS STRATEGY OF INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY

The article discusses the theoretical and practical aspects of the methodology for determining countries – major trade partners. A special approach to establish a list of such countries to evaluate the future prospects of the strategy of foreign economic activity of Ukraine and the foreign exchange market. The model of integral index EU trading partners was built, the analysis and conclusions about its practical use were made.

Keywords: integral factor model ranking, export, import, foreign trade turnover, the strategy of foreign economic activity of Ukraine, partner countries, foreign trade, the index of the real effective exchange rate.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання розроблення і реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності України, яка би враховувала відповідні поточні зрушення у географічному спрямуванні товарних потоків України, є досить актуальним. Особливо нагальною ця проблема стає в умовах турбулентності на валютному ринку України, стрибкоподібних коливань обмінного курсу, обвальної девальвації наці-

ональної валюти, значної зміни макроекономічних показників та послаблення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальним дослідженням розвитку України під впливом зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та особливостям її державного регулювання присвячені роботи В. Гейця, А. Кредісова, І. Паска, В. Третяка та ін. Управлінським аспектам ЗЕД України при-

діляли увагу О. Кириченко [1], Л. Масловська. Також частково визначенню країн – основних торговельних партнерів у межах методики розрахунку індексу РЕОК приділяли увагу В. Міщенко [2], Н. Слав'янська та О. Коренева. Проте, на нашу думку, сучасні розробки є досить обмеженими і не враховують особливості та структуру зовнішньоторговельної діяльності України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі особливостей наявних теоретико-методологічних підходів щодо визначення країн – основних торговельних партнерів України, моделюванні інтегрального показника оцінки рейтингу країни та розробленні практичних рекомендації щодо його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел свідчить, що головними елементами стратегії зовнішньоекономічної діяльності України є створення потужного експортного сектору; зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти; залучення іноземних інвестицій на основі створення спільних підприємств, вільних економічних зон, інших форм спільного підприємництва з іноземним капіталом; лібералізація імпорту; здійснення закордонної підприємницької діяльності; формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржі, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг та ін.); гнучка податкова, цінова, депозитна, кредитна, фінансова і валютна політика, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій; інтеграція економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації тощо [1]. Водночас, як зазначалось раніше, сучасні науковці практично не приділяють уваги питанням врахування відповідних поточних зрушень у географічному спрямуванні товарних потоків України.

Одним із підходів, який може сприяти частковому вирішенню цих проблем, є визначення переліку країн, яких можна віднести до основних торговельних партнерів України (далі – ОТП). Так, Національний банк України відповідно до міжнародних стандартів із березня 2015 р. щомісячно визначає індекс реального ефективного обмінного курсу (РОЕК) гривні, спираючись на відповідну методику розрахунку індексів реального ефективного обмінного курсу та номінального ефективного обмінного курсу гривні [3]. Її основу становлять методології Банку міжнародних розрахунків, Євро-

пейського центрального банку та Міжнародного валютного фонду.

Зауважимо, що відповідна методика МВФ отримала назву «модель багатостороннього обмінного курсу» і передбачає такі етапи, як [2]:

1) вибір базового року, до якого будуть перераховуватись усі індекси валютних курсів;

2) вибір способу усереднення валютного курсу за рік;

3) визначення країн – головних торговельних партнерів держави;

4) визначення частки кожної з них у торговельному обороті країни;

5) розрахунок індексів середньорічних обмінних курсів національної валюти до валют країн – головних торговельних партнерів щодо базового року;

6) зважування їх за часткою цих країн у торговельному обороті країни.

Оприлюднення у зручному форматі даних щодо динаміки номінального ефективного обмінного курсу дає аналітикам змогу оцінити зміну вартості гривні щодо кошика валют наших основних торговельних партнерів. А дані щодо РЕОК, тобто показника з урахуванням інфляції, дають змогу порівнювати зміну вартості споживчого кошика в Україні та за кордоном.

Зазначимо, що для обчислення РЕОК та НЕОК використовуються вагові коефіцієнти, які відображають середню за останні три роки питому вагу країн – основних торговельних партнерів України в її загальному зовнішньому товарообороті. При цьому критерієм включення країни до переліку основних торговельних партнерів слугує її частка в загальному зовнішньоторговельному обороті України. Натепер значення критерію встановлено на рівні 0,5% (раніше – 1%).

Для того щоб врахувати поточні зрушення у географічному спрямуванні товарних потоків України та зрозуміти стан та перспективи РЕОК, необхідно визначити, які країни є актуальними партнерами України. За даними 2014–2016 рр. [4] були здійснені відповідні розрахунки, результати яких наведено в табл. 1, 2, на рис. 1.

За результатами обчислень індекс РЕОК гривні у 2017 р. має розраховуватися за кошиком із 27 валют 36 країн – основних торговельних партнерів України. Сукупний обсяг експорту та імпорту товарів та послуг із цих 36 країн, що враховуються в обчисленні РЕОК гривні, становить 86,5% від загального

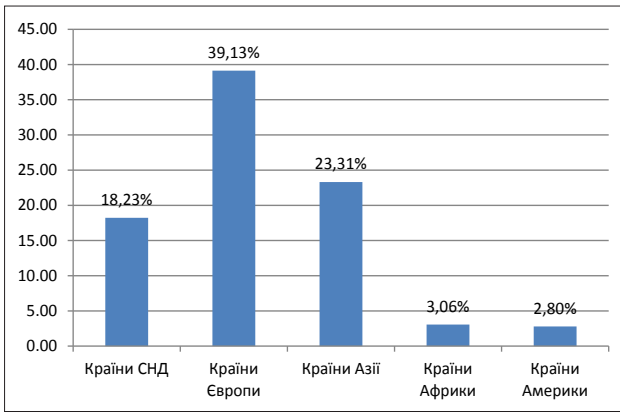


Рис. 1. Регіональний розподіл країн світу – основних торговельних партнерів України за індексом РЕОК

зовнішньоторговельного обороту України. При цьому найбільша частка в ЗТО 2016 р. припадає на країни Європи, Азії та СНД, а основними валютами, які формують кошик індексу РЕОК, є євро, долар США, російський рубль та юань.

Проте, на нашу думку, хоч розміри експорту та імпорту впливають на обсяг операцій на Міжбанківському валютному ринку України, а отже, формують валютний курс гривні до долара, для подальшої перспективи визначення стану валютного ринку і валютного курсу та географічного спрямування товарних потоків України необхідний більш змістовний підхід до критерію «основний торговельний партнер». Мається на увазі, що є країни, у

Таблиця 1

Країни світу – основні торговельні партнери України за географічними напрямками, 2017 р.

Країни СНД	Країни Європи	Країни Азії	Країни Африки	Країни Америки
Російська Федерація	Німеччина	Китай	Єгипет	США
Білорусь	Польща	Туреччина		
Казахстан	Італія	Індія		
Молдова	Угорщина	Саудівська Аравія		
	Франція	Ізраїль		
	Іспанія	Корея, Республіка		
	Нідерланди	Японія		
	Чехія	Іран		
	Румунія	Ірак		
	Велика Британія	Індонезія		
	Литва	Таїланд		
	Словаччина	Грузія		
	Австрія			
	Швейцарія			
	Бельгія			
	Болгарія			
	Норвегія			
	Греція			

Таблиця 2

Регіональний розподіл країн світу – основних торговельних партнерів України за індексом РЕОК

Країни	Кількість країн	Кількість валют	Частка в ЗТО, 2016 р., %	Загальний ЗТО у 2016 р., тис. дол. США
Країни СНД	4	4	18,23	13 783 802,17
Країни Європи	18	9	39,13	29 587 811,16
Країни Азії	12	12	23,31	17 626 380,24
Країни Африки	1	1	3,06	2 314 877,11
Країни Америки	1	1	2,80	2 114 466,37
Разом	36	27	86,53	65 427 337,05

торговельних відносинах з якими переважає імпорт, і країни, куди Україна здебільшого експортує. Для валютного курсу гривні позитивним моментом є перевищення експорту над імпортом, а отже, надходження валютної виручки над потребою у валюті для фінансування імпортних угод. Тому, на нашу думку, важливим є врахування співвідношення експорту та імпорту а також їхньої структури для окремо взятої країни. Зазначимо, що узагальнити всі ці показники дасть змогу побудова інтегрального показника країн – основних торгових партнерів України ($I_{OTП}$), який здійснюється за такими основними етапами, як:

1. *Формування множини індикаторів та визначення їх характеристичних значень.* Індикатори експортно-імпортової діяльності України, їх характеристичні значення запропоновані нами з метою оцінювання основних країн – торговельних партнерів України за такими основними критеріями, як:

- обсяг зовнішньоторговельного обороту (x_{1i} , млн. USD),
- частка експорту ($x_{2i} = \frac{E_i}{\sum E_i}$),
- частка імпорту ($x_{3i} = \frac{I_i}{\sum I_i}$),

Таблиця 3

Значення інтегрального показника 10 країн – основних торговельних партнерів України ($I_{OTП}$)

Країни	$I_{OTП2005}$	$I_{OTП2006}$	$I_{OTП2007}$	$I_{OTП2008}$	$I_{OTП2009}$	$I_{OTП2010}$	$I_{OTП2011}$	$I_{OTП2012}$	$I_{OTП2013}$	$I_{OTП2014}$	$I_{OTП2015}$	$I_{OTП2005-2015}$
1. Російська Федерація	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
2. Йорданія	0,17	0,35	0,34	0,37	0,29	0,23	0,25	0,28	0,33	0,18	0,27	0,29
3. Єгипет	0,14	0,15	0,11	0,20	0,20	0,22	0,13	0,17	0,21	0,27	0,33	0,20
4. Вірменія	0,11	0,11	0,08	0,16	0,16	0,21	0,23	0,14	0,16	0,24	0,16	0,16
5. Туреччина	0,12	0,13	0,14	0,14	0,12	0,10	0,10	0,10	0,12	0,17	0,25	0,14
6. Іран	0,20	0,12	0,09	0,11	0,20	0,17	0,20	0,13	0,08	0,12	0,12	0,13
7. Туркменістан	0,06	0,07	0,07	0,08	0,19	0,18	0,08	0,16	0,10	0,25	0,17	0,13
8. Німеччина	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,09	0,09	0,09	0,11	0,16	0,23	0,13
9. Китай	0,07	0,07	0,06	0,08	0,13	0,09	0,09	0,10	0,15	0,20	0,31	0,13
10. Кіпр	0,33	0,23	0,18	0,15	0,08	0,14	0,08	0,08	0,06	0,11	0,06	0,12

Таблиця 4

Порівняння 10 країн – основних торгових партнерів України за двома методиками

Методика розрахунку індексу РЕОК				Методика розрахунку $I_{OTП}$			
№ п/п	Країни	Середня частка в загальному ЗТО, %	ЗТО 2016 р., тис. дол. США	№ п/п	Країни	$I_{2005-2015}$ (середнє)	ЗТО 2016 р., тис. дол. США
1	Російська Федерація	16,205	8 740 074,67	1	Російська Федерація	0,602722	8 740 075
2	Китай	8,081	6 520 992,39	2	Йорданія	0,288754	153 582,1
3	Німеччина	7,008	5 742 323,76	3	Єгипет	0,198854	2 314 877
4	Польща	5,811	4 892 917,24	4	Вірменія	0,16327	97 140,59
5	Білорусь	4,805	3 680 535,75	5	Туреччина	0,135773	3 148 679
6	Туреччина	4,481	3 148 678,76	6	Іран	0,134182	745 081,7
7	Італія	3,976	3 287 788,93	7	Туркменістан	0,13404	143 318
8	Єгипет	2,870	2 314 877,11	8	Німеччина	0,129527	5 742 324
9	Угорщина	2,843	1 855 129,59	9	Китай	0,126351	6 520 992
10	Індія	2,646	2 389 371,61	10	Кіпр	0,117062	75 562,98
Разом			42 572 689,8	Разом			27 681 632

– коефіцієнт співвідношення експорту й імпорту ($x_{4i} = \frac{E_i}{I_i}$),

де i – країна, для якої проводиться розрахунок ($i = \overline{1, n}$).

2. *Нормалізація і стандартизація індикаторів.* Як відомо, задача нормалізації показників – це перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0. Майже всі запропоновані показники є стимуляторами, окрім «частки імпорту». Тому, здійснивши нормалізацію x_3 , виконаємо стандартизацію показників за формулою

$$z_{ijg} = \frac{x_{ijg} - x_{minjg}}{x_{maxjg} - x_{minjg}},$$

де j – місяць, за який проводиться розрахунок $j = \overline{1, m}$, відповідного року g ($g = \overline{1, l}$).

3. *Розрахунок інтегрального індексу.* Побудова інтегрального показника країн – основних торгових партнерів України ($I_{отп}$) пропонується здійснювати за формулою:

$$I_{отпijg} = \sum_{k=1}^4 d_k z_{kijg},$$

тобто

$$I_{отпijg} = 0,4z_{1ijg} + 0,2z_{2ijg} + 0,2z_{3ijg} + 0,2z_{4ijg},$$

де z_{1ijg} , z_{2ijg} , z_{3ijg} , z_{4ijg} – нормалізовані і стандартизовані значення відповідно обсягу зовнішньоторговельного обороту (x_1), частки експорту (x_2), частки імпорту (x_3), коефіцієнт співвідношення експорту й імпорту (x_4), i – країна, для якої проводиться розрахунок ($i = \overline{1, n}$), j – місяць, за який проводиться розрахунок ($j = \overline{1, m}$), відповідного року g ($g = \overline{1, l}$).

Потрібно зазначити, що коефіцієнти d_k ($k = \overline{1, 4}$; $d_1 = 0,4$, $d_{2,3,4} = 0,2$; $\sum_{k=1}^4 d_k = 1$) отримані методом експертних оцінок та вказують на важливість кожного з показників x_{1ijg} , x_{2ijg} , x_{3ijg} , x_{4ijg} в інтегральному показнику $I_{отпijg}$. Із формули видно, що найбільша вага належить обсягу зовнішньоторговельного обороту. Інтегральна оцінка країни – торговельного партнера за рік обчислюється за формулою $I_{отпig} = \frac{1}{12} \sum_{j=1}^{12} I_{отпijg}$, а загальний інтегральний показник по країні розраховується як середнє арифметичне $I_{отпи} : I_{отпи} = \frac{1}{l} \sum_{g=1}^l I_{отпig}$, де l – кількість років.

Для побудови $I_{отпи}$ були використані щомісячні дані Держкомстату України за 2005–2015 рр. щодо експорту-імпорту товарів 60 країн світу, з якими Україна має зовнішньоекономічні зв'язки [4]. Отримані результати з найвищим значенням інтегрального показника зведені в табл. 3 (вибірка з перших 10 країн), а порівняння країн ОТП за двома методиками здійснено в табл. 4.

Отже, як за $I_{отп}$, так і за методикою розрахунку індексу РЕОК основними країнами – торговельними партнерами України, куди потрібно спрямовувати зусилля щодо розроблення відповідних стратегій зовнішньоекономічної діяльності, є Російська Федерація, Китай, Німеччина, Єгипет та Туреччина. Необхідно відзначити, що збіг за обома методиками становить 50%. Відхилення в переліку країн та в загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту пов'язане з чинниками, які закладені в основу розрахунків. Так, інтегральна оцінка країн ОТП передбачає використання не лише значення обсягу ЗТО, але й інших показників, які якісно та кількісно характеризують структуру та співвідношення експорту й імпорту країн. Адже перевага імпорту з окремо взятої країни над експортом до неї, хоч і може в підсумку давати досить велике значення обсягу ЗТО, свідчить про дисбаланс зовнішньої торгівлі, що може негативно вплинути на стан валютного ринку через відтік валюти з України.

Висновки з цього дослідження. Проведене авторами дослідження вказує на те, що моделювання переліку країн – основних торговельних партнерів України є одним з елементів її стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Для їх визначення використовують методику МВФ, яка описує механізм розрахунку індексу реального ефективного обмінного курсу (РОЕК) гривні, спираючись на частку країни в загальному зовнішньоторговельному обороті України. Ця частка (не менше 0,5%) і слугує критерієм включення країни до переліку основних торговельних партнерів. Так, за здійсненими авторами розрахунками таких країн у 2017 р. має бути 36 (86,5% від загального зовнішньоторговельного обороту України). Проте для врахування відповідних поточних зрушень у географічному спрямуванні товарних потоків України необхідний більш змістовний підхід до критерію «основний торговельний партнер», який частково може бути врахований за допомогою побудови інтегрального показника країн – основних торговельних партнерів України (ІОТП) і який не лише спирається на загальний обсяг зовнішньоторговельного обороту, а й враховує співвідношення експорту та імпорту, а також їхньої структури для окремо взятої країни. Використовуючи щомісячні дані Держкомстату України за 2005–2015 рр. щодо експорту-імпорту товарів 60 країн світу, з якими Україна має зовнішньоекономічні зв'язки, були отримані результати, за якими

основними країнами – торговими партнерами України, куди потрібно спрямовувати зусилля щодо розроблення відповідних стратегій зовнішньоекономічної діяльності, мають бути Російська Федерація, Китай, Німеччина, Єгипет та Туреччина. Необхідно зазначити, що збіг за обома методиками становить 50%. Відхилення в переліку країн та в загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту пов'язане з чинниками, які закладені в основу розрахунків.

Проте не повністю враховано якісну суть показників експорту та імпорту. Зокрема, не весь експорт є позитивним для країни. Так, збільшення експорту лише сировини, наприклад, деревини, пшениці тощо, матиме негативні наслідки для розвитку економіки України. Водночас Україна має критичний імпорт, зокрема, енергоресурси, без якого країна обійтись не може. Також деякі країни, як, напри-

клад, Російська Федерація, яка здійснює щодо України військову і торговельну агресію, перешкоджає транзиту тощо, мають негативні прогнози щодо розвитку торгівлі. Тому в подальших дослідженнях необхідно врахувати саме ці аспекти. Іншим актуальним завданням для стратегії зовнішньоекономічної діяльності України є побудова кластерів країн ОТП, тобто дослідження споріднених груп країн. Не менш нагальною залишається проблема розроблення і затвердження окремо експортної стратегії України, в якій має бути визначений прозорий перелік ринків, що мають найбільші перспективи для розвитку українського експорту та забезпечення максимального результату за ефективного використання ресурсів. Серед переліку перспективних ринків необхідно визначити ринки у фокусі для розроблення окремих планів з їх розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
2. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. – 2-е вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2007. – С. 177 – 205.
3. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=CEBC34F36BB1B128E251FC4E9FA1AFE4?id=15141238>– Основні методичні положення розрахунку індексу реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) та номінального ефективного обмінного курсу (НЕОК) гривні.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua> – дані Держкомстату України щодо експорту та імпорту товарів і послуг.

Аналіз стану формування інформаційної інфраструктури управління комунальною власністю на основі електронної системи

Єсіпов А.Ю.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Синенко О.І.

доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу

Київського національного університету технологій та дизайну

У статті проведено аналіз етапів формування інфраструктури комунальної власності на базі використання інформаційної системи (ІС). Виявлено плюси та мінуси цієї концепції. Теоретично обґрунтовано зміст та сутність функціонування інфраструктури. Використано загальнонаукові методи, такі як аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, системний аналіз. Розкрито сутність і особливості понять електронної інформаційної системи, а також те, як вона впливає на формування інформаційної інфраструктури комунальної власності. Створено можливість суттєво поліпшити систему обліку майна в країні.

Ключові слова: комунальна власність, інфраструктура, ІС, ЕІС, облік, управління майном.

Есіпов А.Ю., Синенко О.І. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОЙ СИСТЕМЫ

В статье проведен анализ этапов формирования инфраструктуры коммунальной собственности на базе использования информационной системы (ИС). Выявлены плюсы и минусы этой концепции. Теоретически обоснованы содержание и сущность функционирования инфраструктуры. Используются общенаучные методы, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и моделирование, абстрагирование и конкретизация, системный анализ. Раскрыты сущность и особенность понятий электронной информационной системы, а также то, как она влияет на формирование информационной инфраструктуры коммунальной собственности. Создана возможность существенно улучшить систему учета имущества в стране.

Ключевые слова: коммунальная собственность, инфраструктура, ИС, ЕИС, учет, управление имуществом.

Yesipov A.Y., Synenko O.I. ANALYSIS OF FORMATION INFORMATION INFRASTRUCTURE OF COMMUNAL PROPERTY BASED ELECTRONIC SYSTEMS

The article analyzes the stages of the formation of communal property infrastructure based on the use of the information system (IS). Identify the pros and cons of this concept. Theoretical justification of the content and essence of the functioning of the infrastructure. General scientific methods are used analysis and synthesis, induction and deduction, analogy and modeling, abstraction and specification, system analysis. The essence and peculiarity of the concepts of the electronic information system is revealed and how it influences the formation of the information infrastructure of communal property. The ability to significantly improve the property accounting system in the country.

Keywords: municipal property, infrastructure, IP, EIS, accounting, property management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Створення інформаційної системи (ІС) нині є невід'ємною частиною формування інформаційної інфраструктури управління комунальною власністю. ІС, відповідно до своєї назви, використовується для вирішення завдань, пов'язаних з високим вмістом операцій з обробки даних. До таких операцій відносять збір даних, маніпулювання ними, зберігання даних і підготовку документів. ІС більшою мірою орієнтується на дані. Основними завданнями та функціями підрозділів

управління комунальною власністю та інфраструктури є реалізація повноважень виконавчих органів міської ради у сфері управління майном, що перебуває у комунальній власності територіальної громади міста; здійснення обліку майна, що перебуває у комунальній власності територіальної громади міста; здійснення контролю за ефективністю використання і збереженням закріплених за підприємствами об'єктів комунальної власності; затвердження та погодження договорів оренди нежилых приміщень комунальної влас-

ності; проведення розрахунків орендної плати тощо. Тобто для поліпшення роботи відділу є доцільним створення та подальше вдосконалення електронної інформаційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створення електронного інформаційного суспільства розглядається у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема в роботах В.М. Фурашева, Д.В. Ланде, О.М. Григор'єва, О.В. Фурашева. В їх дослідженнях висвітлюються сама сутність теоретичного та практичного використання електронних систем у повсякденному житті держави, погляди у сьогодення і майбутнє.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте аналіз очікуваних результатів електронного урядування і перспективи впровадження його у життєвий цикл України не були досліджені у працях вищезгаданих науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). По-перше, треба зрозуміти концепцію створення електронного урядування, визначитися як працює наявна система електронної обробки даних. По-друге, слід з'ясувати, які завдання перед собою ставить підрозділ органу місцевого самоврядування, відповідального за використання комунального майна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом стало популярним говорити про електронне урядування як про панацею від усіх державних проблем – від корупції до непрозорості. При цьому під даним терміном розуміється практично все: від сайтів органів самоврядування до цифрового підпису. На прикладі Естонії, яка вважається в даній сфері однією з найбільш передових країн, можна сказати, що електронний уряд або електронне суспільство – це не одна або дві функції, це не технічне рішення, яке автоматично зменшує корупцію і негайно створює абсолютну прозорість. Це – спосіб мислення і життя.

Головні умови успішного впровадження електронного урядування.

Перш за все необхідна відповідна законодавча база. Треба зобов'язати всі державні інституції приймати електронні документи принаймні на рівних підставах з паперовими. А потім рухатися в бік повного перекладу всього документообігу в електронне середовище, як в сусідній нам Естонії. Тобто необхідне зобов'язання впроваджувати елементи електронного уряду з боку держави. Але без певної політичної волі зробити це неможливо.

По-друге, потрібна відповідна інфраструктура – розвинений телекомунікаційний ринок. Адже без швидкого і якісного Інтернету широкий доступ громадян до електронних послуг неможливий, а значить, вони все одно будуть змушені вдаватися до таких традиційних способів вирішення питань, як особистий візит або офіційне письмове звернення. Третя умова – освіта і навчання.

Впровадження електронного урядування в Україні забезпечить якісно новий рівень управління державою та суспільством загалом, зміцнить довіру до держави та її політики, вдосконалив взаємодію між органами державної влади, бізнесом, громадянами та державними службовцями [1].

Ефект від реалізації Концепції можна оцінити з урахуванням таких основних напрямів розвитку електронного урядування:

1) формування сукупності нормативно-правових документів з розвитку інформаційного суспільства та впровадження електронного урядування, створення концептуальних основ та правових умов для розробки Стратегії та Державної програми електронного урядування, зокрема підготовки проекту Закону України про створення інформаційної системи «Електронне урядування»;

2) стимулювання попиту на послуги електронного урядування шляхом більш повного задоволення потреб громадян в більш ефективному та швидкісному доступі до послуг державної влади, рівноправного входження громадян України у світове інформаційне середовище, прискорення розбудови в Україні громадянського суспільства та здійснення адміністративної реформи на засадах широкого запровадження ІКТ;

3) стимулювання попиту на послуги електронного урядування бізнесових структур шляхом полегшення взаємодії «бізнес – влада» і прискорення розвитку національного сегменту електронної комерції, активізації участі у міжнародній електронній торгівлі;

4) зменшення рівня цифрової нерівності між різними соціальними групами та регіонами в країні, між Україною та європейськими країнами;

5) формування єдиного національного інформаційного простору та прискорення його інтеграції в світовий інформаційний простір, забезпечення виконання конституційних прав і свобод громадян і бізнесу на вільний доступ до відкритої державної інформації;

6) економії ресурсів органів державної влади, організацій і громадян, зниження тру-

дових витрат органів державної влади на організацію обміну інформацією;

7) зменшення адміністративного навантаження на організації та громадян, пов'язане з поданням в органи державної влади необхідної інформації; зниження кількості звернень громадян в органи державної влади для надання послуг і скорочення часу очікування за рахунок підвищення оперативності взаємодії органів державної влади на основі ІКТ, виходячи з принципів «одного вікна»;

8) гарантування рівня інформаційної відкритості та прозорості діяльності органів державної влади, підвищення рівня довіри та взаємодії, скорочення витрат часу на реалізацію людиною і громадянином своїх конституційних прав та обов'язків за рахунок створення нових і модернізації діючих відомчих сайтів у мережі Інтернет, розвиток їхнього інформаційного наповнення та функціональних можливостей, а також забезпечення тематичного доступу до розташовуваної на них інформації через спеціалізовану інформаційну систему «Урядовий портал»;

9) стимулювання розвитку інфраструктури електронного урядування шляхом підвищення попиту на новітні ІКТ з боку органів державної влади і органів місцевого самоврядування, а, як наслідок, зростання вітчизняного виробництва за рахунок підвищення мотивації працівників органів державної влади до використання цих технологій у практичній діяльності;

10) розвиток національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, забезпечення

інформаційної єдності країни за рахунок розвитку єдиної телекомунікаційної інфраструктури для державних потреб [2].

Якісно побудована система електронного урядування має позитивно впливати на загальний хід та наслідки проведення подальших радикальних перетворень в українському суспільстві, насамперед соціальної та економічної реформи, розбудови соціальної держави з впливовими інституціями громадянського суспільства, особливо з тих питань, де велике значення мають методи та форми взаємодії органів державного управління з населенням та бізнесом, громадськими організаціями. Подальше здійснення політики розбудови системи електронного урядування прямо залежить від політико-правового становища суспільства, фінансово-економічних можливостей держави. Зазначені фактори здатні внести суттєві корективи в процес електронного урядування, в темпи проведення реформаторських заходів, особливо це стосується наявності фінансових і матеріально-технічних ресурсів [3].

Карта завдань електронного уряду.

Однією з причин невтішних результатів реалізації програм електронного уряду є відсутність єдиного системного проекту розвитку системи державного управління. Орієнтуючись на приклади інших країн, Україна може успішно перейти до розробки та впровадження «зонтичної» програми, в рамках якої всі ініціативи в галузі e-government розвиваються в єдиній архітектурі, з чітким баченням і довгостроковим планом розвитку технологічних інновацій в державних органах.

Державним органам разом з ІТ-компаніями слід вирішити чотири основні завдання побудови успішної моделі електронного уряду:

1) розширення каналів взаємодії держави і населення, аналіз і контроль взаємовідносин влади і громадян за допомогою ІТ-технологій, мобільних технологій, соціальних мереж;

2) спрощення процедур звітності та контролю з боку держави як регулятора в економіці, використання технологій для підвищення якості цього контролю та одночасного зниження бар'єрів для бізнесу;

3) перехід на новий рівень міжвідомчої взаємодії у сфері держу-

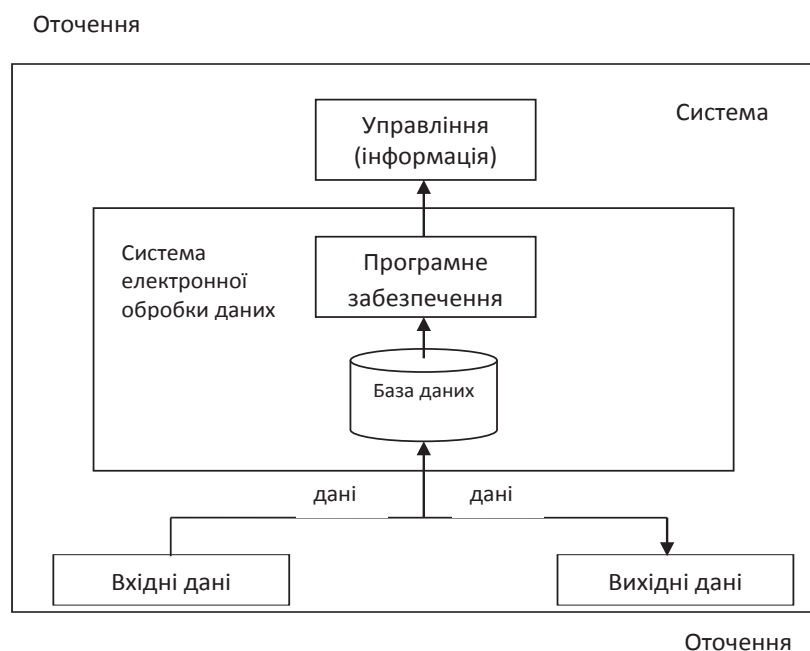


Рис. 1. Структура системи електронної обробки даних

правління, підвищення ефективності діяльності державних органів;

4) ефективне управління активами з боку держави як власника [4].

На рис. 1 зображена структура СЕОД (система електронної обробки даних), яка обслуговує певну структуру. Зображені внизу малюнка вхідні та вихідні ресурси є елементами фізичної структури цієї фірми. Дані, що описують операції фірми і надходять з її оточення, зберігаються в базі даних. За допомогою програмного забезпечення вони перетворюються на інформацію, яка використовується як в організації, так і поза нею. Слід зауважити, що саме підсистема електронної обробки даних в рамках внутрішньофірмової інформаційної системи відповідальна за постачання інформації зовнішніх партнерів [5].

Основні операції щодо обробки даних.

Існують чотири основні операції щодо обробки даних: збір даних, маніпулювання даними, зберігання даних і підготовка документів. Розглянемо кожну з них.

Збір даних. За ступенем того, як фірма виробляє продукцію або послуги, кожна її дія описується відповідними записами даних. Зазвичай дії фірми, що зачіпають зовнішнє оточення, виділяються особливо, як операції, вироблені фірмою.

Маніпуляція даними. Маніпуляції з даними виробляються з метою створення з них інформації. До маніпулювання зазвичай відносять такі операції:

1) класифікація (первинні елементи даних в СЕОД зазвичай мають вигляд кодів, що складаються з одного або декількох символів; ці коди, які виражають певні ознаки об'єктів, використовуються для ідентифікації та групування записів; наприклад, під час розрахунку заробітної плати кожний запис включає в себе код, що ідентифікує працівника (табельний номер), код підрозділу, в якому він працює, код займаної посади тощо);

2) сортування, що є процесом зміни послідовності записів;

3) обчислення, що включають в себе арифметичні і логічні операції; ці операції, що виконуються над елементами даних, дають можливість виробляти нові елементи даних;

4) укрупнення (щоб зменшити кількість даних, необхідно їх синтезувати, тобто укрупнювати у формі підсумкових або середніх значень).

Збереження даних. Багато даних в СЕОД необхідно зберігати для подальшого викорис-

тання. Для їх зберігання створюються спеціальні бази даних.

Створення документів. СЕОД створюють документи для керівництва і працівників фірми, а також для зовнішніх партнерів. При цьому документи можуть створюватися як за запитом або в зв'язку з проведеною фірмою операцією, так і періодично, в кінці кожного місяця, кварталу або року [6].

Основні характеристики СЕОД.

Існує кілька характеристик, пов'язаних з обробкою даних, що відрізняють СЕОД від всіх інших комп'ютерних інформаційних систем.

1) Виконання необхідних фірмі задач щодо обробки даних. Насправді фірма не вирішує, чи потрібно їй мати СЕОД. Від кожної фірми закон вимагає наявності та збереження даних про свою діяльність. Крім того, власники акцій, фінансові організації та власники бажають бачити ці дані. Однак, якщо навіть припустити, що ніхто з оточення фірми не зацікавлений в створенні СЕОД, управління фірмою все одно створило б і впровадило таку систему, як засіб забезпечення і підтримки контролю на фірмі.

2) Рішення тільки добре структурованих задач, за якими відомий алгоритм, що веде прямо до обчислення рішення задачі.

3) Виконання стандартних процедур обробки. Наявні стандарти визначають типові процедури опрацювання даних і регламентують їхнє дотримання організаціями усіх видів.

4) Робота в автоматичному режимі. Система призначена для повної автоматизації рутинних бухгалтерських розрахунків з мінімальною участю людини.

5) Використання деталізованих даних. Записи даних про діяльність фірми мають детальний (докладний) характер, що допускає проведення ревізій. У процесі ревізії діяльність фірми перевіряється хронологічно від початку періоду до його кінця і від кінця до початку.

6) Акцент на хронологію подій.

7) Мінімальна допомога у вирішенні проблем. Серед документів, що створюються системою для менеджерів, слід згадати розрахунок прибутку і баланс, підбити підсумки діяльності фірми до кінця звітної періоду [7].

Резюме. СЕОД створює детальні фінансові записи, що описують операції фірми, а також створює інформацію про ці операції. Дана інформація у вигляді документів (у твердій або електронній копії) використовується менеджерами і не менеджерами всередині організації, а також пересилається партнерам в зовнішньому її оточенні.

Обробка даних охоплює такі основні операції, як збір, маніпулювання і зберігання даних, а також створення документів. Маніпулювання включає в себе класифікацію, сортування, проведення обчислень й укрупнення. Документи можуть створюватися як час від часу, так і за заданим розкладом.

Підходячи до аналізу Єдиної інформаційної системи, треба визначитися з тим, навіщо вона потрібна.

Метою функціонування ЄІС є забезпечення можливості гнучкої і простої обробки інформації, накопиченої в інших базах даних, а саме:

- системи надання в оренду нежилых приміщень комунальної власності територіальної громади м. Києва;

- системи відслідковування виконання рішень міської влади щодо змін статусу об'єктів нерухомого майна;

- системи аналізу виконання рішень міської влади щодо приватизації майна комунальної власності;

- системи аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, установ, що належать до комунальної власності територіальної громади.

Нині в ЄІС можна отримати інформацію про:

- наявність та основні характеристики нежилых приміщень, що перебувають на

балансі підприємств, організацій та установ усіх форм власності;

- орендарів нежилых приміщень;

- договори оренди нежилых приміщень;

- приватизоване майно;

- зміну статусу об'єктів нерухомого майна;

- рішення та розпорядження міської влади;

- фінансові показники комунальних підприємств [8].

Висновки з цього дослідження. У статті викладено теоретичні узагальнення та рекомендації щодо практичного вирішення проблеми формування інформаційної інфраструктури України на основі ведення реєстрів форм власності. Дослідження розвиває науково обґрунтовані підходи до побудови ефективних систем управління комунальною власністю України в умовах перехідного періоду від планової до ринкової економіки, а також містить пропозиції щодо необхідності переходу до електронної подачі даних, що підвищить ефективність, публічність і знизить корупційність процесів використання комунального майна. Проаналізовано напрями, механізми і методи впровадження електронного урядування. Переваги електронного урядування перш за все криються в економії часу. Крім очевидних зручностей для населення, е-урядування полегшує ведення бізнесу, робить економіку країни більш прозорою і привабливою для інвесторів. А це саме те, що сьогодні так необхідно для України і українців.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Концепцію Національної програми інформатизації : Закон України від 4 лютого 1998 р. № 75/98-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80>.
2. Електронне інформаційне суспільство України: погляд у сьогодення і майбутнє : [монографія] / В.М.Фурашев, Д.В. Ланде, О.М. Григор'єв, О.В. Фурашев]. – К. : Інжинірін, 2009. – 164 с.
3. Белл Д. Соціальні рамки інформаційного суспільства / Д. Белл. – М., 1998.
4. Права людини та захист персональних даних / [А.А. Баранов, В.М. Бріжко, Ю.К. Базанов]. – Х. : Фоліо, 2010. – 280 с.
5. Электронные документы в информационном обществе: проблемы формирования юридической концепции / [М.В. Салтевский, В.Н. Гаенко, А.Н. Литвинов]. – Х. : Еспада, 2009. – 96 с.
6. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 рр. : Закон України від 9 січня 2007 р. № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.
7. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22 травня 2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
8. Корнєєва Т.О. Права людини в інформаційному суспільстві. Комунікаційні права: четверте покоління прав людини : тлумачний словник української мови / Т.О. Корнєєва, В.С. Калачник. – Х. : Прапор, 2008. – 992 с.

УДК 005.8:004

Інформаційні технології в управлінні проектами

Каверіна С.Ю.

студентка

Одеського національного політехнічного університету

Башинська І.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

Одеського національного політехнічного університету

Стаття присвячена інформаційним технологіям в управлінні проектами. У статті визначено сутність понять «проект», «план», «програма», а також пояснено різницю між ними. Виявлено заходи, через які здійснюється управління проектами (проектний менеджмент). Досліджено роль та значення інформаційних технологій в управлінні проектами, а також виявлено основні переваги під час використання інформаційних систем управління проектами (ІСУП). Виділено відомі інформаційні системи для управління проектами, проведено огляд оцінки ефективності використання систем управління проектами в Америці.

Ключові слова: управління проектами, інформаційні технології, система управління проектами, інформаційні системи, проектний менеджмент.

Каверина С.Ю., Башинская И.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Статья посвящена информационным технологиям в управлении проектами. В статье определена сущность понятий «проект», «план», «программа», а также объяснена разница между ними. Выявлены мероприятия, через которые осуществляется управление проектами (проектный менеджмент). Исследованы роль и значение информационных технологий в управлении проектами, а также выявлены основные преимущества при использовании информационных систем управления проектами (ИСУП). Выделены известные информационные системы для управления проектами, проведен обзор оценки эффективности использования систем управления проектами в Америке.

Ключевые слова: управление проектами, информационные технологии, система управления проектами, информационные системы, проектный менеджмент.

Kavierina S.Y., Bashynska I.O. INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROJECT MANAGEMENT

The article is devoted to information technologies in project management. In the article the essence of the concepts "project", "plan", "program" are defined and the difference between them is explained. Activities through which project management is carried out are revealed. Role and importance of information technology in project management are explored and the main advantages in the use of information systems for project management (PMS) are revealed. Known information systems for project management are identified and a review of the assessment of the effectiveness of the use of project management systems in America is conducted.

Keywords: project management, information technology, project management system, information systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Незважаючи на те, що функціонування будь-якого підприємства здійснюється за допомогою проектної діяльності, бо всі його дії, рішення і навіть результати вже є самостійним проектом або невеликим елементом наявного більш складного проекту, лише недавно в коло інтересів української науки в сфері вивчення соціально-економічних явищ і процесів потрапило управління проектами. Методологія управління проектів була розроблена в США в кінці п'ятдесятих років ХХ століття, але в Україні вона робить тільки перші кроки. Тому з'являються раніше нам не відомі моделі та механізми економічних відносин.

Підприємства, метою яких є максимізація використання наявних фінансових, виробни-

чих і людських ресурсів, повинні використовувати нові підходи до управління проектами, бо сьогодні управління проектами у світі визначено як ключовий механізм формування конкурентоспроможності.

Система управління проектами необхідна перш за все керівництву компанії як інструмент реалізації стратегії компанії. Такі проблеми, як підвищення складності проекту, зміни у строках, якість наданих робіт, посприяли ефективному управлінню проектами, яке здійснюється за допомогою сучасних інформаційних технологій. Тому правильне використання інформаційних технологій в управлінні проектами дуже важливе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти досліджень з управ-

ління проектами містяться у працях таких українських та зарубіжних вчених, як, зокрема О.О. Кулінич, С.Д. Бушуєв, Ю.С. Грисюк, І.В. Кононенко, В.І. Максимова, В.Б. Силова, Є.К. Корноушенко, О.Г. Тімінський, В.І. Прангішвілі, Долорес Шервуд Стайгер, Ю.М. Теслі, Паула Мартін, Карел Тейт, Л.А. Заде, Деніз Колонна д'Істріа. У своїх працях вони висвітлювали питання розробки інформаційних технологій в проектному менеджменті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес управління проектами і сьогодні залишається досить проблематичним, попри те, що багато зарубіжних та вітчизняних економістів присвятили свої наукові праці управлінню проектів з використанням інформаційних технологій. Однак серед усього розмаїття наявних сьогодні інформаційних технологій, призначених для управління проектами, та точок зору науковців, складно обрати відповідну своїй організації. Тобто, незважаючи на всі наявні напрацювання, визначена тема потребує вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження наявних теоретичних підходів до визначення слова «проект», а також роз'яснення його відмінностей від плану та програми; розгляд процесу проектного менеджменту та доведення незамінності інформаційних технологій в управлінні проектами; огляд найвідоміших

інформаційних систем, що надають істотну допомогу в управлінні проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління господарюючих суб'єктів здійснюється через різні проекти, тому що це підвищує ефективність управлінських рішень. Раніше під проектом розумілась сукупність документів, паперів з кресленням та розрахунками, які люди використовують для створення якогось виробу чи споруди, тому до проектів заздалегідь відносили науково-дослідну, проектно-конструкторську діяльність, зараз часи змінилися, тлумачення слова «проект» стало ширше та містить у собі всі наявні види діяльності. В літературі можна знайти такі тлумачення слова «проект» (табл. 1).

Таким чином, ми бачимо, що у сучасній методології управління проектами існує багато тлумачень терміна «проект». З урахуванням написаного вище можна дати таке визначення: проект – це комплекс певних дій, які спрямовані на досягнення встановлених цілей за відведений для цього проміжок часу за обмежених ресурсів, але слід зазначити, що не треба проект ототожнювати з поняттями «план» або «програма».

План–цефіксаціясистемицілей,задачізасобів, які передбачають спрямовану зміну ситуації за передбаченого стану середовища [3].

Програма – це запланований комплекс економічно-соціальних, науково-дослідницьких заходів, спрямованих на досягнення

Таблиця 1

Тлумачення слова «проект» у літературі

Джерело	Визначення
Тлумачний словник з управління проектами	Проект – певне завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення.
Основи професійних знань і система оцінки компетентності проектних менеджерів	Проект – обмежена за часом і витратами система операцій (робіт), спрямована на досягнення низки обумовлених результатів та продуктів (задум, необхідний для досягнення цілей проекту) на рівні вимог і стандартів якості.
Зведення знань з управління проектами	Проект – певне підприємство з початково встановленими цілями, досягнення яких означає завершення проекту.
Англійська асоціація проект-менеджерів	Проект – окреме підприємство з конкретними цілями, які часто включають вимоги до часу, вартості та якості результатів, що досягаються.
С.О. Москвін	Проект – це комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених для досягнення певних цілей протягом заданого часу за встановлених ресурсних обмежень [1].
М. Робсон, Ф. Уллах	Проект – одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямований на задоволення визначеної потреби шляхом досягнення конкретних результатів за встановленою матеріальною (ресурсного) забезпечення з чітко визначеними цілями протягом заданого періоду часу [2].

Джерело: складено авторами

генеральних цілей або реалізацію певного напрямку розвитку [4].

Сьогодні правила керування проектом містяться у популяризованому Гарольдом Керцнером трикутнику проекту (рис. 1).

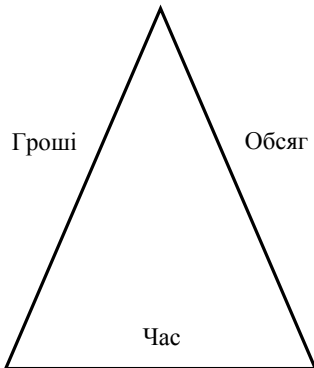


Рис. 1. Трикутник проекту Гарольда Керцнера

Управління проектами (проектний менеджмент) здійснюється через такі заходи: планування проектів, регулювання й контроль [5]. Наочно представимо на рис. 2.

Плануванню проекту відводиться важлива роль, саме на цьому етапі визначаються усі цілі та критерії, за допомогою яких буде виявлено успіх проекту, розробляються можливі методи і засоби, завдяки яким будуть досягнені ці цілі.

Регулювання проекту здійснюється впродовж усього часу існування проекту. Під час втілення запланованих цілей регулюються усі процеси, що протікають.

Під час контролю визначається, наскільки досягнені поставлені цілі, виявляються причини, які заважали ходу роботи та прийняттю важливих рішень, потім корегують виконання завдання для покращення роботи.

Під час створення та управління проектами необхідно пам'ятати, що, по-перше, вони мають ресурсні обмеження; по-друге, потребують постійного контролю; по-третє, важливим фактором виступає час [6; 7].

Зараз в управлінні проектами збільшується роль інформаційних технологій. Завдяки інформаційним системам управління проектами (ІСУП) підвищується ефективність управління, незавершених проектів стає все менш, бо ця система дає змогу управляти всіма факторами, які мають істотний вплив на проект. Завдяки інформаційним технологіям комунікація між учасниками стає стійкою, виявляти та реагувати на відхилення від плану простіше, документування всіх етапів проекту здійснюється без зайвої трати часу, контроль стає оперативним.

Для наочності переваги ІСУП можна представити таким чином (рис. 3).

Таким чином, можливість класифікувати проекти дає змогу віддавати пріоритет проектам, що стратегічно важливі з боку ресурсів та фінансування.

Оптимізація розкладу проекту дає змогу розподіляти ресурси компанії, враховуючи такі чинники, як доступність ресурсів, пріоритетність проектів, обмеження у фінансуванні.

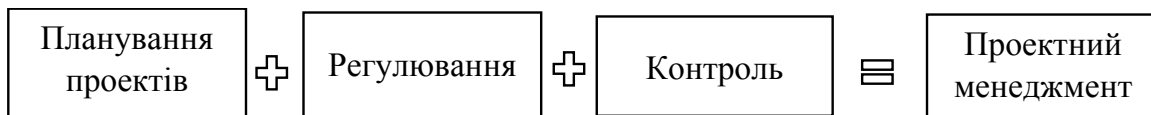


Рис. 2. «Формула» управління проектами

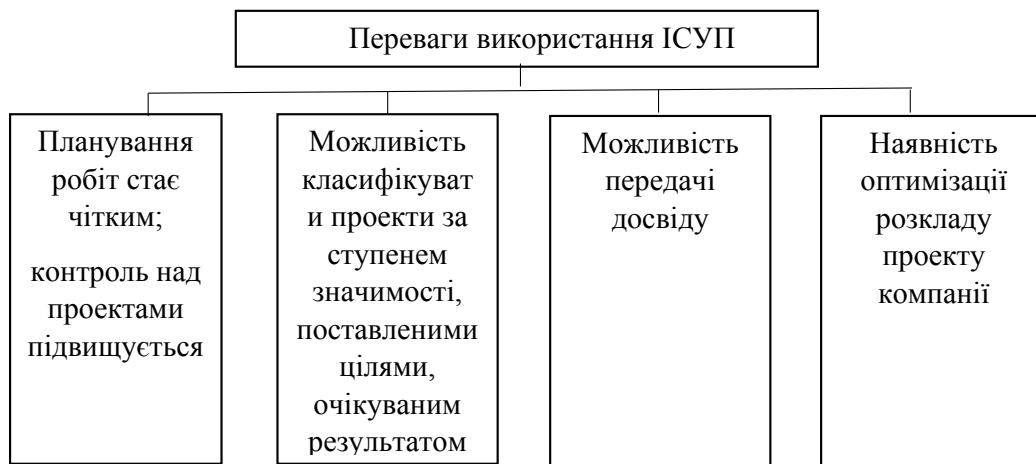


Рис. 3. Переваги використання ІСУП

Джерело: складено авторами

Завдяки зберіганню досвіду, отриманому у ході проекту, можна запобігти помилок у наступних проектах, а також зменшити час для їх планування.

Ми вважаємо, що далі доцільно навести декілька відомих інформаційних систем, які допомагають управляти проектами (табл. 2).

Перед тим, як вибрати ту чи іншу інформаційну систему, необхідно визначити, для управління яких самих проектів вона буде використовуватися. Ефективність майбутньої системи управління можна визначити за допомогою прорахунку сукупності понесених на неї витрат, а також прибутків, одержанню яких вона буде сприяти.

Управління проектами можна оптимізувати за допомогою трьох основних параметрів, таких як час, вартість та якість роботи. Треба завжди пам'ятати, що за неефективного управління проектом підприємство, компанія чи будь-яка інша організація зазнає збитків, це викликано, як правило, зривом строків, перевищенням бюджету проекту.

Оцінка ефективності використання систем управління проектами в українських компаніях не проводилася. В США та європейській країнах такі дослідження проводяться регулярно. Один із звітів, підготовлених Інститутом управління проектами США (PMI), містить дані, отримані у більш ніж ста північноамериканських компаніях.

Таблиця 2

Відомі інформаційні системи для управління проектами

Організація	Продукт та додаткова інформація
Корпорація "Microsoft"	"Microsoft Office Project" – це програма, розроблена корпорацією "Microsoft" для управління проектами будь-якої складності; марка "Microsoft Project" включає в себе відразу кілька продуктів і рішень: – "MS Office Project Standart" – пакет початкового рівня, оскільки він розрахований на одного користувача і призначений для невеликих, простих проектів; – "MS Office Project Professional" – пакет для професійного управління проектами, бо в ньому можливим є спільне управління проектами, а також портфелями проектів за допомогою "Microsoft Project Server", тому цей продукт можна використовувати в проекті будь-якої складності та на будь-якому рівні управління; – "MS Office Project Server" – продукт, який використовують під час управління проектами, які розподілені, тобто коли менеджерам проекту потребується взаємодія; – "MS Office Project Web Access" – веб-інтерфейс "MS Project", за допомогою якого всі учасники проекту можуть отримувати доступ до інформації, пов'язаної з проектом, скориставшись "Internet Explorer".
Компанія "Primavera Inc"	"Primavera Inc" пропонує декілька продуктів: – "SureTrak Project Manager" – продукт, що використовується під час управління проектами на нижніх рівнях; – "Primavera Project Planner" (P3) – професійний пакет управління проектами, його використовують під час роботи зі складними багатозадачними проектами або групами проектів; – "Primavera Project Planner for the Enterprise" (P3e) – основний продукт в складі "Primavera Enterprise", за допомогою якого забезпечуються виконання функції планування робіт і складання бюджету проекту, аналізу та координації ходу робіт; він дає змогу сформувати загальну картину як за одним конкретним проектом, так і відразу за декількома; як провести укрупнений аналіз за обраними категоріями, статтями витрат і структурою робіт, проконтролювати терміни та відслідковувати фактичні результати – всі ці завдання вирішує цей продукт.
"Welcome Software Technology" (зараз – "Deltek")	"Open Plan" використовується як на нижніх рівнях контролю та управління проектами, так і на вищих. Завдяки цьому продукту створюються плани проектів з урахуванням висунутих обмежень; визначається рівень пріоритетності кожного наявного проекту; задається відносний ступінь важливості проектів, що впливає на розподіл ресурсів; мінімізуються усі ризики, які можуть виникнути; проводиться детальний аналіз робіт, які буди виконані. "Welcome" пропонує використовувати професійну і «полегшену» версію продукту в сукупності ("Open Plan Professional" + "Open Plan Desktop"), оскільки вони повністю інтегровані.

Джерело: складено авторами

риканських компаній-професіоналів в галузі управління проектами. На рис. 4 представлено результати аналізу ефективності управління проектами [8; 9].

Від того, наскільки успішно впроваджені інформаційні технології в управління проектами, залежить діяльність організації.

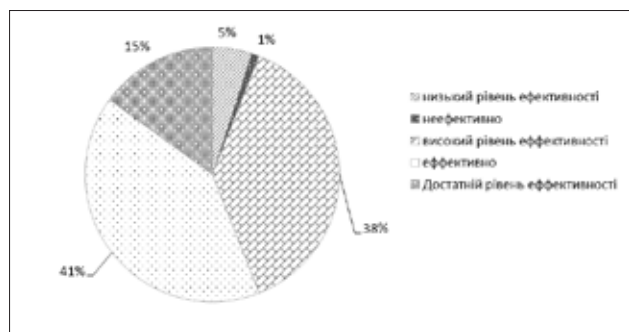


Рис. 4. Результати аналізу ефективності управління проектами

Тому перед тим, як почати використовувати інформаційні технології управління проектами, потрібно скласти детальний план їх впровадження, бо саме планування та контр-

оль часових параметрів є основою, потім слід опанувати ресурсне планування, а завершити весь цей процес варто плануванням та контролем витрат, це все робиться для того, щоб запобігти виникненню негативних наслідків та зменшити стрес співробітників від нової введеної технології.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що використання інформаційних технологій в управлінні проектами доцільне та суттєво допомагає вирішувати низку завдань, сприяє ефективному управлінню декількома проектами одночасно та контролю виконання проектів. Нині інформаційних систем для управління проектами багато, проте до вибору треба ставитися обачно. Також слід пам'ятати, що впровадження інформаційних технологій в управлінні проектами потребує проведення попередніх досліджень, планування комплексу робіт та контролю за їх здійсненням. Все це проводиться з метою автоматизації процесів управління проектами та контролю їх виконання, що буде сприяти ефективному управлінню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Москвін С.О. Проектний аналіз / С.О. Москвін. – К. : Лібра, 1999. – 368 с.
2. Робсон М. Практичний посібник з реінжинірингу бізнес-процесів / М. Робсон, Ф. Уллах. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
3. Михайловська О.В. Операційний менеджмент : [навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / О.В. Михайловська. – К. : Кондор, 2008. – 552 с.
4. Верба В.А. Проектний аналіз : [підручник] / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕ, 2000. – 322 с.
5. Башинська І.О. Управління ризиками в проектах / І.О. Башинська, Д.О. Макарець // Економіка, фінанси, право. – 2017. – № 6. – С. 3–55.
6. Башинська І.О. Ефективне управління проектами підприємства / І.О. Башинська, Н.Г. Новак // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 6. – С. 113–117.
7. Тарасюк Г.М. Управління проектами : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл] / Г.М. Тарасюк. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
8. Бродська А.О. Використання інформаційних технологій в управлінні проектами підприємств / А.О. Бродська // Управління розвитком складних систем. – 2013. – Вип. 13. – С. 8–11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/8-11.pdf>.
9. Khristova A. The use of modern information technology project management / A. Khristova, I. Bashynska // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2017. – № 1(1). – С. 88–92.

Інтервальні моделі професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я

Ліштаба Л.В.

асистент кафедри соціальної медицини,
ООЗ із медичною статистикою
ДВНЗ «Тернопільський державний медичний університет
імені І.Я. Горбачевського МОЗ України»

Для отримання реальної картини про стан компетентності менеджерів різних рівнів необхідно постійно збирати потрібну кількість інформації та аналізувати її. Збій на будь-якому етапі означає втрати часу та втрачені можливості реалізації цілей. У статті запропоновано алгоритм застосування апарату інтервального аналізу для підтримки прийняття рішень щодо забезпечення професійної компетентності менеджерів. Розглянуто завдання, пов'язані з моделюванням за умов інтервальних даних, що можуть бути вирішені за допомогою інтервального аналізу, теоретичною основою якого є інтервальні обчислення. Отримані результати показують актуальність цілеспрямованої роботи з розвитку управлінської компетентності керівників лікувально-профілактичних закладів.

Ключові слова: охорона здоров'я, компетенції, менеджмент, інформація, інтервальні моделі.

Ліштаба Л.В. ИНТЕРВАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Для получения реальной картины о состоянии компетентности менеджеров различных уровней необходимо постоянно собирать нужное количество информации и анализировать ее. Сбой на любом этапе означает потери времени и упущенные возможности реализации целей. В статье предложен алгоритм применения аппарата интервального анализа для поддержки принятия решений по обеспечению профессиональной компетентности менеджеров. Рассмотрены задачи, связанные с моделированием в условиях интервальных данных, могут быть решены с помощью интервального анализа, теоретической основой которого являются интервальные вычисления. Полученные результаты показывают актуальность целенаправленной работы по развитию управленческой компетентности руководителей лечебно-профилактических учреждений.

Ключевые слова: здравоохранение, компетенции, менеджмент, информация, интервальные модели.

Lishtaba L.V. INTERVAL MODELS OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF MANAGERS IN THE HEALTH SECTOR

In order to get the real picture of the state of competence of managers of different levels, one needs to constantly gather the right amount of information and to analyze it. Failure at any stage means wasted time and missed opportunities to reach one's goals. The article offers an algorithm of application of interval analysis apparatus for decision support to ensure professional competence of managers. We have reviewed the tasks associated with modeling under the conditions of interval data can be solved by using interval analysis based on a theoretical computation interval. The results show the relevance of efforts to develop management competence in managers of health care facilities.

Keywords: health; competence; management; information; interval models.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Механізм професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я слід розглядати як комплексну систему, що складається із системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних та економічних важелів, що впливають на систему охорони здоров'я, для забезпечення ефективної діяльності менеджерів різного рівня.

Проблема збору та обробки інформації має велике значення для аналізу рівня компетентності менеджерів різних ланок. Без повної інформаційної картини стану рівня компетент-

ності менеджерів процес створення ефективного організаційно-економічного механізму компетентності менеджерів системи охорони здоров'я не отримає свого логічного завершення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системі компетенції в організації присвячено роботи багатьох як закордонних, так і вітчизняних учених, а саме: Д. Кемпбелла, Д.П. Ходкінсона, П.Р. Сперроу, В.А. Верби, О.М. Гребешкової, А. Колесника, Н.А. Володіної, І.В. Пахлової. Проте комплексних досліджень, які б стосувалися особливостей застосування інтервальних моделей для

дослідження моделі компетенції в закладах охорони здоров'я, поки що немає.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вирішення проблеми збору та обробки інформації, яка була наслідком відсутності методів оцінки компетентності менеджерів різних рівнів. Як результат, інформація про якісний стан управлінського кадрового забезпечення стане базою для прийняття рішень стосовно підвищення його компетентності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційною базою компетентності управлінського кадрового забезпечення є обсяг інформації, що належить до управлінського складу, який є в медичному закладі, та обробляється на ньому протягом визначеного періоду часу. При цьому якість та кількість інформації, що обробляється, забезпечать досягнення цілей механізму компетентності менеджерів системи охорони здоров'я.

Загалом систему факторів, що формують професійну компетентність менеджера закладу системи охорони здоров'я, можна відобразити у вигляді схеми, яку наведено на рис. 1.

Основними факторами формування високої професійної компетентності менеджерів установ системи охорони здоров'я є: загальний медичний стаж роботи, частка стажу на керівних посадах від загального, кількість наукових публікацій, яка відображає результати науково-дослідницької діяльності, та націленість на підвищення свого фахового рівня й одержання наукових ступенів. Також важливим показником професійної компетентності

є інтенсивність публікування, що, зокрема щодо стажу на керівних посадах, може відображати здатність поєднувати в собі компетентності самоорганізації і самоуправління з адміністративно-господарським управлінням.

Удосконалення інформаційного забезпечення системи механізму компетентності менеджерів системи охорони здоров'я може бути реалізоване шляхом управлінсько-інформаційного забезпечення на основі використання сучасної організаційної техніки. Така система повинна передбачити видачу повної інформації для роботи з кадрами. Основною метою її розроблення є створення масиву даних такої інформації, яку можна було б використати не лише для звітних документів, але й для прийняття управлінських рішень.

Дана система повинна функціонувати виходячи із сукупності таких принципів: єдності складу інформаційної бази; комплексності та сумісності інформації за рівнями управління; одноразового вводу інформації за багаторазового її використання (принцип нових завдань); безперервного розвитку системи; системного підходу до проектування; надійності та узгодженості пропускних здатностей різних ланок системи.

Розподіл інформаційних потоків у системі інформаційного забезпечення визначається стратегічними цілями механізму, що визначає способи збору, аналізу та зберігання інформації [4, с. 121]. Основні етапи збору та обробки інформації, яка необхідна для аналізу компетентності управлінського кадрового забезпечення системи охорони здоров'я, подано на рис. 2

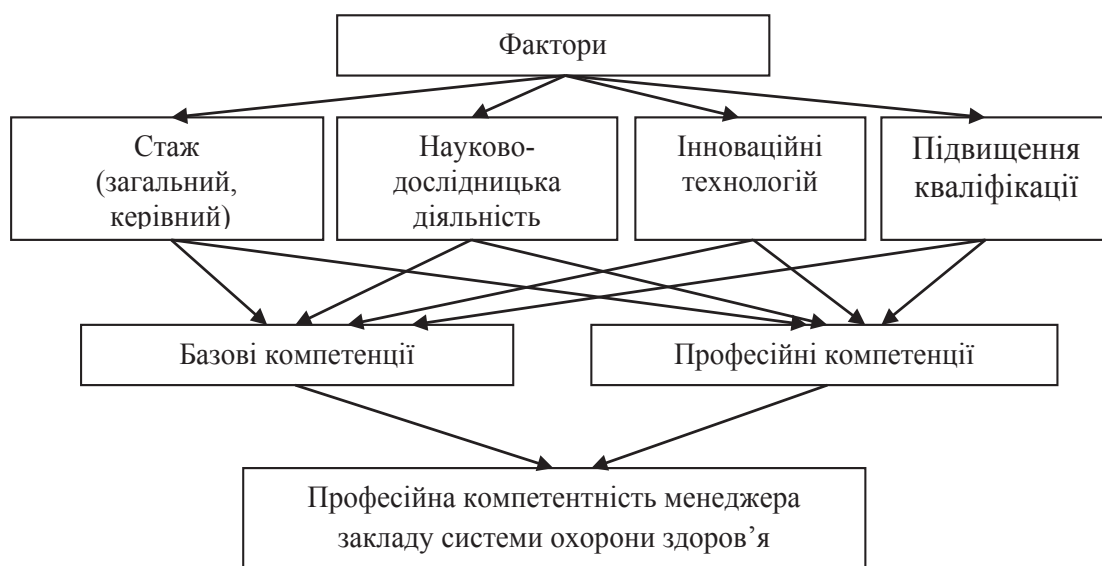


Рис. 1. Система факторів формування професійної компетентності менеджера закладу системи охорони здоров'я

Перший етап – збір необхідної інформації про стан компетентності управлінського кадрового забезпечення СОЗ.

Другий етап – аналіз отриманих даних із погляду їх інформативності щодо цілей механізму.

Третій етап – виділення інформації, яка є пріоритетною з погляду узгодженості зі стратегіями організаційно-економічного механізму компетентності менеджерів СОЗ, цілями та їх досяжністю.

Четвертий етап – аналіз управлінського кадрового забезпечення СОЗ та співвідношення можливостей розроблення заходів відповідно до цілей механізму компетентності менеджерів.

П'ятий етап – оцінка та співвіднесення отриманого результату з кінцевими цілями.

Ця система забезпечить високий рівень автоматизації процесів збирання, зберігання та обробки текстової інформації для потреб реалізації механізму.

Інтервальну модель професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я можна задати лінійними рівняннями із фіксованою кількістю коефіцієнтів:

$$[Comp(\vec{f})] = \sum_{i=1}^m f_i \cdot [\beta_i], \quad (1)$$

де, $[Comp(\vec{f})]$ – інтервальне значення показника професійної компетентності менеджерів, яке отримується шляхом урахування похибок (обчислень, статистичних, методологічних);



Рис. 2. Етапи збору та обробки інформації для розроблення та аналізу заходів механізму компетентності

f_i – значення i -го чинника;
 $[\beta_i]$ – інтервальна оцінка i -го параметра моделі;
 m – розмірність моделі.

Для оцінки коефіцієнтів моделі використовують дані, представлені у вигляді матриці F значень чинників формування професійної компетентності менеджерів і відповідних інтервальних значень модельованого показника професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я $[Comp_i]$ $i = 1, \dots, N$, де N – кількість проатестованих менеджерів:

$$F = \{f_{ij}, i = 1, \dots, N, j = 1, \dots, n\}$$

$$[Comp_i] = \{[Comp_i^-, Comp_i^+], i = 1, \dots, N, \quad (2)$$

де, $[Comp_i^-, Comp_i^+]$ – відповідно нижня та верхня межі значення показника, які утворюються внаслідок урахування похибки комп'ютерної обробки статистичних даних та методологічної похибки.

Найвагомішим, на нашу думку, є показник інтенсивності науково-дослідницької роботи, оскільки він ураховує суміщення управлінської діяльності менеджера та його науково-дослідницьку діяльність, що призводить до підвищення його професійної компетентності.

Також збільшення загальної кількості публікацій робить свій внесок у розвиток професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я. Це спонукає до розроблення організаційних та економічних важелів для мотивації наукової діяльності та публікування її результатів протягом усього загального медичного стажу. Розподіл показника професійної компетентності менеджерів провідного рівня системи охорони здоров'я Тернопільської області в площині загального стажу та здійснення науково-дослідницької діяльності, яка виражається через публікацію результатів досліджень, наведений на рис. 3.

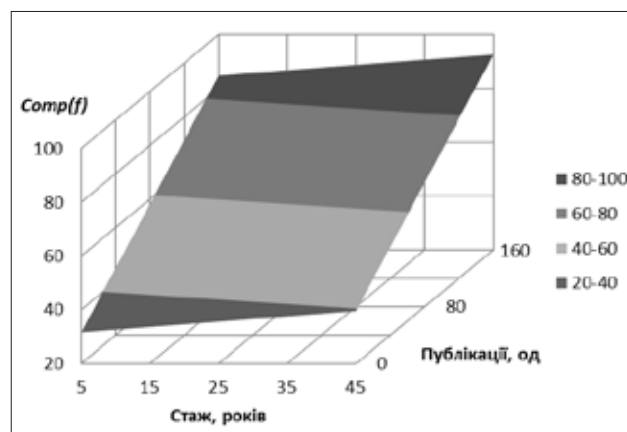


Рис. 3. Розподіл показника професійної компетентності в площині загального стажу та науково-дослідницької діяльності

База моделей включає статистичні моделі (з лінійним і нелінійним регресійним аналізом), інтервальні моделі професійної компетентності менеджерів провідного рівня системи охорони здоров'я. Для зберігання і маніпулювання моделями використовуються поняття і методи представлення знань: формальна логіка, семантичні мережі, моделі продукції, фреми і т. д.

Основною перевагою такого підходу є можливість створення групових СППР, які враховують роль багатьох експертів у груповому прийнятті рішення за рахунок по'єднання

комунікацій, комп'ютерних обчислень і технологій на базі локальних і глобальних мереж.

Висновки з цього дослідження. Отже, нами був розроблений інструментарій обґрунтування доцільності розроблення організаційних, мотиваційних та контрольних заходів у вигляді дескриптивних та нормативних моделей професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я. Інструментарієм оцінки результатів упровадження заходів використано методику на основі побудованих онтологій поняття професійної компетенції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дивак М. Використання властивостей інтервальних моделей в задачах послідовного планування оптимальних експериментів / М. Дивак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2001. – № 418. – С. 53–58.
2. Дивак М.П. Ідентифікація параметрів моделі на основі аналізу інтервальних даних / М.П. Дивак, О.В. Крамар // Вісник Тернопільського державного технічного університету. – 1999. – Т. 4. – № 1. – С. 76–80.
3. Кузнецов В.П. Интервальные статистические модели / В.П. Кузнецов. – М. : Радио и связь, 1991. – 544 с.
4. Малярець Л.М. Математика для економістів. Ч. 3. Теорія ймовірностей та математична статистика / Л.М. Малярець, І.Л. Лебедєва, Л.Д. Широкоград. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 567 с.
5. Циба В.Т. Основи теорії кваліметрії : [навч. посіб.] / В.Т. Циба. – К. : ІЗМН, 1997. – 160 с.

Актуальність використання моделі Big Data в бізнес-процесах

Мінакова В.П.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Шіковець К.О.

доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто історію Big Data та причини виникнення даної технології. Розглянуто поняття Big Data та перспективи розвитку. Проведено аналіз перспектив щодо ефективного та оптимального впровадження Big Data в бізнес-процеси компаній для автоматизації та підвищення ефективності роботи. Наведено приклади використання Big Data в бізнесі для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Проаналізовано досвід зарубіжних компаній. Виявлено позитивні наслідки впровадження даної технології в бізнес-процеси.

Ключові слова: Big Data, автоматизація, бізнес-процеси, обробка інформації, аналіз даних.

Минакова В.П., Шіковець К.О. АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ BIG DATA В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ

В статье рассмотрены история Big Data и причины возникновения данной технологии. Рассмотрены понятие Big Data и перспективы развития. Проведен анализ перспектив по эффективному и оптимальному внедрению Big Data в бизнес-процессы компаний для автоматизации и повышения эффективности работы. Приведены примеры использования Big Data в бизнесе для повышения конкурентоспособности предприятий. Проанализирован опыт зарубежных компаний. Выявлены положительные последствия внедрения данной технологии в бизнес-процессы.

Ключевые слова: Big Data, автоматизация, бизнес-процессы, обработка информации, анализ данных.

Minakova V.P., Shykovets K.O. PRACTICAL USE OF THE BIG DATA MODEL IN BUSINESS PROCESSES

In the article the history of Big Data and the causes of this technology. The concept of Big Data and prospects. The analysis of the prospects for effective and optimal implementation of Big Data into business processes to automate and improve efficiency. Examples of the use of Big Data business to enhance the competitiveness of enterprises. The experience of foreign companies. The study found positive effects of this technology in business processes.

Keywords: Big Data, automation, business processes, information processing, data analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах формування інформаційного суспільства в різних галузях економіки створюється і накопичується величезна кількість різноманітних даних. У промисловості, бізнесі невідмінно зростає потік інформації, необхідної для управління підприємством. Постійно з'являються нові сервіси, засновані на застосуванні інформаційних і комунікаційних технологій. У результаті розвитку І, соціальних мереж, відео-, аудіо- і геолокаційних сервісів безперервно ростуть потреби в інформаційних продуктах і послугах. Щоб пропонувати клієнтам такі послуги, підприємствам доводиться аналізувати великі обсяги даних із різноманітних джерел. У результаті для органів державної влади й управління, телекомунікаційних та Інтернет-компаній, банків, підприємств роздрібною торгівлі, енергетики, житлово-комунальному господарстві

накопичена інформація стає стратегічно важливим активом, від ефективності управління яким суттєво залежать результати їхньої діяльності. Зростання обсягів інформації супроводжується появою апаратних і програмних засобів, здатних оперативно обробляти великі обсяги інформації, а також значним зниженням вартості збору, обробки, зберігання і передачі інформації. У результаті з'єднання цих двох процесів – зростання потреби бізнесу в обробці і зберіганні великих обсягів даних і появи технічних засобів, здатних оперативно обробляти такі дані з мінімальними витратами, – з'явився один із найцікавіших і перспективних напрямів розвитку послуг, що отримав назву Big Data (Великі дані).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можливості використання Big Data розглянуто в працях таких іноземних та вітчиз-

няних учених, як Віктор Майер-Шенбергер, Кеннет Кук'єр, Алан Морісон, Мін Чен, Шівен Мао, Кріс Преймсбергер, Л. Черняк.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Великі дані набули широкого поширення в багатьох сферах бізнесу, проте багато галузей так і залишилося без уваги. Також багато компаній не повною мірою розуміють дану технологію та не здатні оптимально впровадити її.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розкрити сутність моделі Big Data, проаналізувати основні тренди розвитку технології, дослідити можливості даної моделі для оптимізації бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія Великих даних починається набагато раніше. За версією одного з авторів Forbes, відправною точкою можна вважати 1944 р., коли американський бібліотекар Фремонд Райдер опублікував роботу *The Scholar and the Future of the Research Library*. Там він зазначив, що фонди університетських бібліотек в Америці збільшуються у два рази кожні 16 років і до 2040 р. бібліотека Єльського університету буде містити близько 200 млн. книг, для зберігання яких знадобиться майже 10 км полиць [1]. Згідно з іншою думкою, усвідомлення проблеми занадто великої кількості даних прийшло раніше, ще в 1880 р. у тій же Америці, коли обробка інформації і подання даних перепису населення в таблиці зайняли вісім років. При цьому, за прогнозами, обробка даних перепису 1890 р. потребувала б ще більше часу і результати не були б готові навіть до проведення нового перепису. Тоді проблему вирішила табулятор-машина, винайдена Германом Холлеритом, засновником фірми IBM, у 1881 р. [2].

Сам термін Big Data був уперше (за даними електронної бібліотеки Association for Computing Machinery) уведений у 1997 р. Майклом Коксом і Девідом Еллсвортом на Восьмій конференції IEEE з візуалізації [3]. Вони назвали проблемою Великих даних брак ємності основної пам'яті, локального і віддаленого носіїв для виконання віртуалізації. А в 1998 р. керівник дослідницьких робіт у SGI Джон Меші на конференції USENIX використовував термін Big Data в його сучасному вигляді [4].

І хоча проблема зберігання великого обсягу даних усвідомлювалася давно і посилилася після появи Інтернету, переломним моментом став 2003 р., за який було створено

інформації більше, ніж за весь попередній час. Приблизно у цей же час виходить публікація Google File System про обчислювальні концепції MapReduce, яка лягла в основу Hadoop. Над цим інструментом упродовж декількох років працював Дуг Каттінг у рамках проекту Nutch, а в 2006 р. Каттінг приєднався до Yahoo і Hadoop став окремим повноцінним рішенням.

Великі дані (англ. Big Data) – набори інформації (як структурованої, так і неструктурованої) настільки великих розмірів, що традиційні способи та підходи (здебільшого засновані на рішеннях класу бізнесової аналітики та системах управління базами даних) не можуть бути застосовані до них. Альтернативне визначення називає Великими даними феноменальне прискорення нагромадження даних та їх ускладнення. Важливо також відзначити те, що часто під цим поняттям у різних контекстах можуть мати на увазі як дані великого обсягу, так і набір інструментів та методів [5].

Використання Великих даних може дати велику конкурентну перевагу. І це твердження вірне, якщо їх збір, обробка та аналіз супроводжуються відповідною грамотною стратегією і готовністю бізнесу до змін.

Нині великі дані доступні великим та інформаційно забезпеченим компаніям. Але завтра доступ до них за допомогою тих чи інших інструментів отримає середній і малий бізнес. Розвиток інформаційної інфраструктури бізнесу йде вражаючими темпами. І не коректно стверджувати, що Великі дані придатні для масових ринків збуту і масштабних виробництв. Навіть вузькоспеціалізовані підприємства і сервісні компанії здатні отримати від Великих даних серйозний потенціал для розвитку.

Потреба в Big Data визначається не окремими компаніями, а цілою епохою комп'ютерної галузі. Кількість даних, накопичених в усьому світі, наблизилася до 300 екзобайт і продовжує зростати приблизно на 50% на рік. Більше того, аналітики IDC – міжнародної дослідницької і консалтингової компанії – спрогнозували збільшення обсягів даних по всьому світу до 35 тис. екзобайт вже до 2020 р. Таким чином, компанії, які хочуть досягти успіху в таких умовах, просто зобов'язані адаптуватися до нової кон'юнктури ринку.

Бізнес вступив у період трансформації. Експерти вже не просто говорять про потенційні результати, які можуть бути отримані

від використання технологій Великих даних, але й бачать реальні переваги: збільшення прибутку, зростання бази лояльних клієнтів і підвищення ефективності операційної діяльності.

З огляду на посилення спеціалізації за окремими компетенціями, пов'язаними з Великими даними, доречно говорити, що їхнє майбутнє – це сервісний розподільний функціонал сторонніх консультантів, а не тотальні процеси всередині однієї компанії. Видатний CEO вибудовує виняткові стратегії для систематичного збору необхідної інформації. Він реалізовує це завдання в усіх поточних справах – від зборів персоналу до індивідуальних зустрічей. Переможні стратегії базуються на комплексних знаннях, почерпнутих завдяки взаємодії зі співробітниками, клієнтами, інвесторами [6, с. 256].

Упровадження Big Data змінює звичне IT-середовище компаній, дає змогу автоматизувати частину бізнес-процесів і підвищити ефективність роботи співробітників компанії. Нові можливості дають змогу отримувати статистику в режимі реального часу, а отже, швидше реагувати на ринкові зміни.

У завданнях інформаційної безпеки технології Big Data дають змогу отримати більш детальну і водночас цілісну картину загроз безпеки, швидше й ефективніше протидіяти атакам і загрозам у кіберпросторі, використовуючи весь обсяг даних про роботу компанії – від стану обладнання до аналізу мережевого трафіку.

Сфера використання технологій Великих даних дуже велика. Великі дані набули широкого поширення в багатьох галузях бізнесу. Їх використовують в охороні здоров'я, телекомунікації, торгівлі, логістиці, у фінансових компаніях, а також у державному управлінні.

У нижченаведених галузях уже нині можна застосовувати Великі дані:

- **Роздрібна торгівля.** У базах даних роздрібних магазинів може бути накопичено безліч інформації про клієнтів, систему управління запасами, постачанням товарної продукції. Дана інформація може бути корисна в усіх сферах діяльності магазинів. Так, за допомогою накопиченої інформації можна керувати поставками товару, його зберіганням і продажем. На підставі накопиченої інформації можна прогнозувати попит і поставки товару. Також система обробки та аналізу даних може вирішити й інші проблеми ритейлера, наприклад оптимізувати витрати або підготувати звітність.

- **Фінансові послуги.** Великі дані дають можливість проаналізувати кредитоспроможність позичальника, зменшити час розгляду кредитних заявок. За допомогою Великих даних можна проаналізувати операції конкретного клієнта і запропонувати відповідні саме йому банківські послуги.

- **Телеком.** Оператори стільникового зв'язку поряд із фінансовими організаціями мають одні з найбільш об'ємних баз даних, що дає їм змогу проводити найбільш глибокий аналіз накопиченої інформації. Головною метою аналізу даних є утримання наявних клієнтів і залучення нових. Для цього компанії проводять сегментацію клієнтів, аналізують їх трафіки, визначають соціальну приналежність абонента. Крім використання Big Data в маркетингових цілях, технології застосовуються для запобігання шахрайським фінансовим операціям.

- **Гірничодобувна і нафтова промисловість.** Великі дані використовуються як під час видобутку корисних копалин, так і під час їх переробки та збуту. Підприємства можуть на підставі інформації, що надійшла, робити висновки про ефективність розроблення родовища, відстежувати графік капітального ремонту та стану обладнання, прогнозувати попит на продукцію і ціни.

Нині Big Data активно впроваджуються в зарубіжних компаніях. Використовуючи публічну і приватну інформацію про те, хто кого знає, хто кому подобається і хто з ким працює, LinkedIn став лідируючим засобом пошуку інформації про роботу, клієнтів і кандидатів для шукачів та роботодавців. Веб-сайт компанії AirBnB може розповісти, хто володіє житлом, чиїм товаришем є власник на Facebook і кому з них також сподобалося це житло. У результаті користувачі відчують прозорість схеми роботи сервісу та довіру до компанії.

Використовуючи дані про перегляди користувачів, Netflix розробила алгоритм, який зробив рекомендації фільмів на 10% більше точними. Пізніше компанія скористалася отриманими даними для створення власного контенту, який зараз змагається за популярністю з кращими продуктами кабельного або мережевого ТБ.

Хоча більшість компаній не володіє подібними потужностями, це зовсім не означає, що використовувати дані можуть лише обрані бізнеси. Як пише в книзі The Rise of Analytics 3.0: How to Compete in the Data Economy Том Девенпорт, «найважливіша риса ери Аналі-

тики 3.0 полягає в тому, що не тільки онлайн-компанії, але буквально будь-які фірми в будь-якій сфері діяльності можуть бути залучені в економіку даних» [7].

Великі дані як інформаційна категорія мають одну особливість на відміну від матеріальних ресурсів: для їх застосування необхідний по-справжньому високий рівень організації бізнес-процесів компанії. Без такого рівня підготовки, без наявності певної кваліфікації у бізнесу покупка (або збір) великих даних буде відрізнятися низькою ефективністю. Настільки низькою, що не виправдає вкладені в них кошти.

Нині ринок Великих даних обмежений станом розвитку інформаційних технологій, але інтенсивне зростання інформаційних мереж і вдосконалення інформаційних технологій знімає бар'єри з обчислювальних потужностей. Це змусить передові амбітні бізнеси переглянути своє теперішнє захоплення і змістити акцент у бік нових ефективних методик, інструментів, технологій менеджменту, що базуються на знаннях і навчанні.

Розумна політика використання Великих даних – це побудова команди аналізу даних, але ніяк не виняткове вибудовування серверів, хмар, систем видобутку даних, машинного навчання і т. п.

Заперечувати величезне значення збору й аналізу Великих даних для розвитку бізнесу неможливо. Особливо важливі великі дані для розподіленого і інформаційно-активного бізнесу. Мабуть, Великі дані – єдиний ефективний інструмент бути в курсі всіх справ для великих корпорацій і об'єднань із розгалуженою мережею бізнес-одиниць. Середній та малий бізнес також з урахуванням деяких особливостей може опинитися у вигрaші від Великих даних, особливо в кооперації з великими компаніями і спільнотами.

Але не можна підміняти Великими даними вирішення нагальних проблем. Краще розглянути їх як напрям, який підтримує центральну стратегію бізнесу і дає змогу бути в курсі того, що сталося, що відбувається і частково прогнозувати розвиток ситуації в майбутньому. Але якщо у бізнесу немає зрозумілої стратегії й якщо бізнес-модель бачиться примітивно і заплутано, то ніякі Великі дані не в змозі допомогти навіть пасивному розвитку. Деякі менеджери, розуміючи для себе відсутність потреби у Великих даних і не готовності до змін, які вони обіцяють, не намагаються ініціювати роботу з ними. Це теж приклад обґрунтованої розумної поведінки.

Займатися Великими даними без глибокого розуміння ринку конкретного бізнесу й особливостей конкретної компанії просто неможливо. Зокрема, саме із цієї причини Gartner рекомендує не набирати співробітників по роботі з даними з боку, а тренувати таких фахівців усередині організації (не кажучи вже про те, що всі вищезазначені навички – від статистики до предметних знань – трансформуються в окрему професію – аналітик по роботі з даними).

Висновки з цього дослідження. Великі дані зобов'язані своєю появою і зміцненням позицій у світі бізнесу збільшеному потоку цифрової інформації. Значною мірою її надлишок і невміння управляти таким потоком змусили задуматися про те, як це зробити найбільш раціонально. З іншого боку, очевидні потреби компаній в отриманні додаткової інформації про ринки, споживачів, конкурентів, працівників, кон'юнктуру призводять до пошуку нових джерел інформації. Велика аналітика повинна бути забезпечена серйозними і зручними інструментами, як програмними, так і безпосередньо аналітичними. Очевидно, що збільшиться потреба в кваліфікованих кадрах. Але якщо для інформаційно-технологічного розвитку сервісів Великих даних можна залучати підготовлених фахівців ІТ-сфери, то для великої аналітики будуть потрібні спеціально підготовлені професіонали. Вони поєднують, у певному ключі, знання і досвід інформаційних технологій зі знаннями і досвідом предметних сфер.

Незважаючи на серйозні зрушення у сфері машинної обробки інформації до теперішнього часу і в перспективі, неможливо обійтися без фахівців, які будуть інтенсивно досліджувати дані і зможуть формулювати завдання, зрозумілі з погляду алгоритму аналізу. Пошук і усунення помилок у даних – очевидна і нагальна проблема, яку вирішують такі професіонали.

Безсумнівно, великі дані сформують різні ринки – від тих, на яких продають дані лотами різних обсягу й якості, до тих на яких надаються високотехнологічні сервіси з машинним часом суперкомп'ютерів.

Перехід до збору та обробки інформації в обсягах, що перевищують традиційні, може стати хорошим приводом для спеціалізованого або широкого реінжинірингу бізнес-процесів (і залучених у них бізнес-об'єктів). При цьому доведеться визнати пріоритет за моделлю інтегрування Великих даних у бізнес-модель по всій структурі й усіх напрямках.

Для того щоб великі дані принесли реальну користь, потрібно не тільки вкладати гроші в проекти з упровадження, але й використовувати нові технології (наприклад, хмарні обчислення), працювати над налагодженням бізнес-процесів і змінювати підходи до управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Press G. A Very Short History Of Big Data / Gil Press // Forbes. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.forbes.com/sites/gilpress/2013/05/09/a-very-short-history-of-big-data/#125fecab65a1>.
2. Big Data and the History of Information Storage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.winshuttle.com/big-data-timeline/>.
3. Cox M. Application-Controlled Demand Paging for Out-of-Core Visualization / M. Cox, D. Ellsworth. – 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.evl.uic.edu/cavern/rg/20040525_renambot/Viz/parallel_volviz/paging_outofcore_viz97.pdf.
4. Mashey J. Big Data and the Next Wave of InfraStress John Mashey. – 1998 [Електронний ресурс] /. – Режим доступу до ресурсу : http://static.usenix.org/event/usenix99/invited_talks/mashey.pdf.
5. Великі дані / Вікіпедія. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%96_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D1%96.
6. Горовіц Б. Безжальна правда про нещадний бізнес / Б. Горовіц ; пер. з англ. О. Замойської. – К. : Наш формат, 2015.
7. Davenport T. The Rise of Analytics 3.0: How to Compete in the Data Economy / Thomas Davenport. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.scribd.com/document/304323625/The-Rise-of-Analytics-3-0-Thomas-Davenport>.

УДК 339.138

Контент-маркетинг в корпоративному блозі

Мозгова Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Мугдусієва Н.К.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Чернишева А.С.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті обґрунтоване ведення корпоративного блогу з доцільним контентом як інструменту Інтернет-маркетингу. Досліджено переваги створення блогу для ефективної взаємодії з потенційними клієнтами. Проаналізовано результати ведення корпоративного блогу українськими компаніями. Визначено поняття та місце контенту як додаткового інструменту ведення корпоративного блогу. Надано рекомендації щодо створення якісного контенту.

Ключові слова: інструменти Інтернет-маркетингу, комунікативні технології, контент, корпоративний блог, маркетинг, ефективність.

Mozgovaya G.V., Mughdusiyeva N.K., Chernysheva A.S. КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ В КОРПОРАТИВНОМ БЛОГЕ

В статье обосновано ведение корпоративного блога с целесообразным контентом как инструмента Интернет-маркетинга. Исследованы преимущества создания блога для эффективного взаимодействия с потенциальными клиентами. Проанализированы результаты ведения корпоративного блога украинскими компаниями. Определены понятие и место контента в качестве дополнительного инструмента ведения корпоративного блога. Даны рекомендации по созданию качественного контента.

Ключевые слова: инструменты Интернет-маркетинга, коммуникативные технологии, контент, корпоративный блог, маркетинг, эффективность.

Mozgova G.V., Mughdusiyeva N.K., Chernysheva A.S. CONTENT MARKETING IN THE CORPORATE BLOG

In the article the maintenance of appropriate corporate blog content as a tool for online marketing is justified. The advantages of creating a blog for effective interaction with potential customers are explored. The results of corporate blogging by Ukrainian companies are analyzed. The concept and place of content as an additional tool for maintaining a corporate blog is defined. Recommendations for creating high-quality content are given.

Keywords: Internet marketing tools, communication technology, content, corporate blog, marketing effectiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині контент став ключовим фактором успіху електронного бізнесу. Будь-які сайт, форум, публічна сторінка в соціальній мережі, блог мають наповнюватися якісним контентом не тільки для того, щоб привабити користувача чи споживача, а також і для того, щоб утримати його. Корпоративний блог – інструмент Інтернет-маркетингу, який активно та результативно використовується багатьма компаніями. Але блог сам по собі не має цінності для клієнтів, якщо не містить актуальної інформації, яка до того ж повинна бути добре оформлена та зручна в пошуку. Отже, постає проблема надання тієї інформації та у такій

формі, яка буде приваблювати цільову аудиторію, доносити до клієнтів цінності та принципи компанії, тобто створення якісного контенту для ефективного маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню розвитку Інтернет-маркетингу присвячено роботи багатьох зарубіжних авторів: Ф. Котлера, Г. Армстронга [1], У. Хансона [2], А. Хартмана [3], Д. Еймора [4] та ін. Маркетингові інструменти в Інтернеті розглядаються в роботах вітчизняних науковців: М. Ілляшенка [5], І. Литовченка [6], О.А. Біловодської, Д.В. Корінченко [7], Т.В. Співаковської [8]. Проте швидкий розвиток значення Інтернету у світовому суспільстві та поява нових

різноманітних засобів ефективного ведення маркетингу в електронному бізнесі потребують подальшого дослідження та визначення інструментів Інтернет-маркетингу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування важливості доцільного контенту в корпоративному блозі задля збільшення ефективності маркетингу та на цій основі надання рекомендацій щодо створення якісного контенту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємодія із цільовою аудиторією, залучення нових клієнтів, реклама товару – для всього цього можна використовувати найрізноманітніші засоби. До недавнього часу найбільш ефективними інструментами просування будь-якого продукту вважалися газети та телебачення. Однак у рекламі таких методів є маса недоліків. Основні з них – висока вартість і недовговічність контакту. Зовнішня реклама більш конкурентоспроможна, але вона спрямована на всіх споживачів, а не на цільову аудиторію; також є регіональна прив'язка.

Сучасна інформаційна епоха ознаменувалася появою нового рівня інформаційно-комунікативних технологій у вигляді мережі Інтернет. Усе більше людей спілкується, обмінюється подіями, фотографіями, музикою, придбають товари, рекламують продукт і компанію та навіть ведуть бізнес в Інтернеті.

Проникнення Інтернету в Україні продовжує зростати швидкими темпами. За останні два роки кількість користувачів зросла на 8 п. п. (рис. 1). 20 років тому всього 1% українців користувався Інтернетом, зараз – 62%. Тобто розвиток Інтернету призводить до постійного збільшення користувачів і, відповідно, кількості потенційних покупців [9].

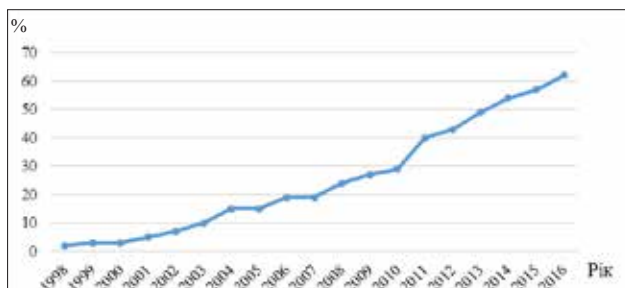


Рис. 1. Динаміка кількості користувачів Інтернету в Україні за період 1998–2016 рр., % [10]

Інтернет став одним із найбільш результативних майданчиків для реклами будь-якого товару або послуги. Високий маркетинговий

ефект від використання Інтернет-ресурсів пов'язаний з інтерактивністю. Кожна людина не тільки отримує можливість ознайомитися з переліком товарів, що реалізуються, а й отримати потрібні консультації у співробітників торговельної або виробничої компанії. Такі обставини дають змогу набагато швидше налагодити контакт між виробником, реалізатором і покупцем. Якісний сайт із розширеним функціоналом в такому разі є платформою для здійснення взаємовигідного співробітництва.

Якщо раніше наявність сайту в компанії зумовлювалася модними тенденціями, то нині без нього не може функціонувати жодна компанія. Якщо створений сайт того чи іншого проекту буде активно розвиватися, то і кількість відвідувачів буде рости. Кожний залучений таким чином користувач – це потенційний покупець товару компанії.

Останнім часом усе активніше займає свої позиції новий маркетинговий інструмент комунікацій – корпоративний блог як спосіб поширення інформації. Блог – це різновид динамічного тематичного сайту, основним змістом якого є те, що регулярно публікуються записи, картинки, файли мультимедіа однією людиною або колективом. Це певний Інтернет-щоденник, на якому публікуються записи різного характеру з можливістю коментування. Тут також відбувається спілкування між людьми у вигляді обговорення тих чи інших питань, поставлених автором або відвідувачами блогу.

Розвиток українського сегменту блогосфери був настільки активним, що за кілька років став фактично синхронним розвитку блогосфери найбільш медіатизованих країн. І вже одночасно зі світом вступила українська блогосфера у другий етап розвитку, який науковці пов'язують зі сплеском уваги до блогосфери з боку медіа. До цього моменту аудиторія блогерів була доволі обмеженою, але завдяки медіа блогінг увійшов у провідні суспільні тренди. Початок цих процесів можна датувати 2006–2007 рр. Так, у 2006 р. з'явилася рубрика «Блоги» на сайті The Economist. Також цю новацію запровадили потужні світові медіа, такі як Financial Times, Le Figaro, Vanity Fair тощо. Українські медійники намагалися дотримуватися тенденцій. Популярне видання «Кореспондент» започаткувало рубрику «Блоги» вже на початку 2006 р., і першими авторами виступили журналісти В. Сич, О. Іваненко, Ю. Мак-Гаффі. «Українська правда», заснована Г. Гонгадзе, підхопила

ініціативу влітку 2007 р. Першими відкрили власні блоги на цьому ресурсі С. Лещенко, О. Медведєв, І. Луценко. Приблизно тоді ж відкрилися блоги на сайтах видань «Новинар» та ЛІГА.net, цю практику згодом підхопили «Лівий берег», «Український тиждень» та інші видання [11].

Проаналізувавши теорію зародження та розвитку блогу як інструмента Інтернет-маркетингу, причини популярності блогу та практичне ведення такого тематичного сайту [9; 12], визначено основні переваги блогу порівняно з традиційними веб-сайтами, основні з яких полягають у такому:

- постійно оновлюваний контент;
- проста організація інформації в хронологічному порядку;
- сприйнятливості пошукових систем;
- підвищення іміджевого складника, створення інструменту маркетингу і PR;
- отримання додаткового трафіку та зворотного зв'язку;
- легка взаємодія з користувачем та побудова довірчих відносин із ним;
- ефективна платформа для створення спільнот;
- можливість стати авторитетним джерелом;
- постійно оновлюваний контент.

На рис. 2 систематизовано види блогів та визначено їх основні відмінності.

Із початку з'явилися особисті та тематичні блоги. Але переваги комунікацій у блогосфері призвели до того, що все більше компаній відкривають корпоративні блоги. Корпоративний блог – це блог, який призначений для комунікацій із цільовою аудиторією. Він використовується як для зв'язків із громадськістю, так і для внутрішньої організації її роботи.

Популярність корпоративних блогів зумовлена цілою низкою чинників. Головний чинник – можливість великої фінансової віддачі від інвестицій у блог, адже вкладені у створення контенту гроші будуть працювати на компанію постійно на відміну від витрат на звичайну рекламу, що можуть дати лише тимчасовий ефект. Також блог як інструмент Інтернет-маркетингу забезпечує можливість постійної та безперервної взаємодії компанії з клієнтами, партнерами та потенційними інвесторами. За допомогою блогу компанія може безпосередньо впливати на споживчий попит вже на етапі первинного збору інформації про товар. Цей фактор позбавляє від необхідності вступати в конкурентну боротьбу з використанням інших більш складних та дорогих інструментів.

Зазвичай корпоративний блог являє собою електронний журнал, який веде в режимі «онлайн» представник компанії. Залежно від мети пости можуть мати вигляд релізів, заміток, оглядів, внутрішніх новин, а також фото-, відео- та звукових матеріалів. Записи мають хронологічну послідовність і припускають наявність коментарів.

Наявність такого інструменту, як відкритий щоденник компанії, може викликати сумніви у власника бізнесу щодо його необхідності та раціональності витрат ресурсів на нього, коли мова йде про ефективну діяльність фірми і бренд. Водночас великі компанії, такі як IBM, Google, Microsoft, General Motors та ін., мають власні корпоративні блоги. Цей факт свідчить про те, що доцільність ведення корпоративного блогу для підтримки іміджу, утвердження бренду, інформування клієнтів та підтримки зворотного зв'язку з аудиторією розуміють лідери світового бізнесу.

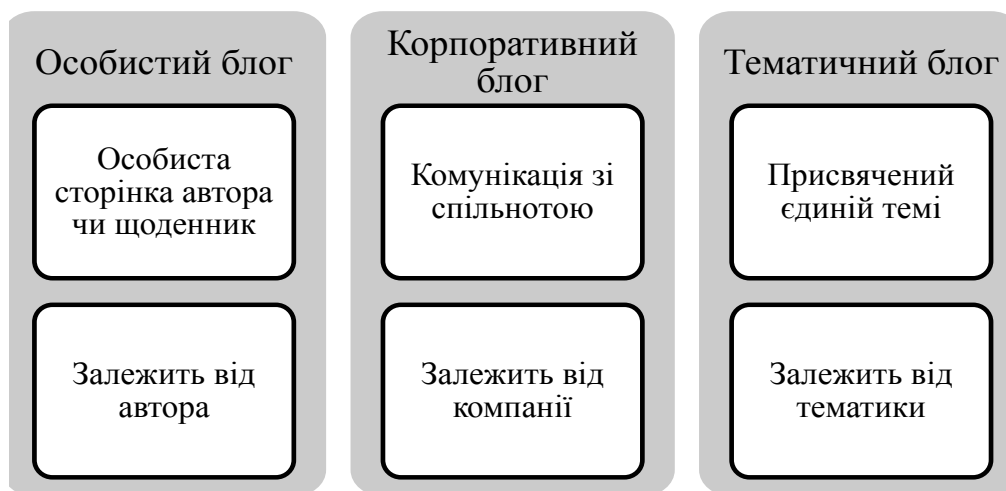


Рис. 2. Види блогів [9]

Багато українських компаній бажають отримати вигоду зі спілкування з Інтернет-аудиторією. Перед ними постає проблема визначення методики побудови корпоративного блогу. Досвід свідчить про те, що далеко не всі українські компанії практикують ведення корпоративного блогу.

У табл. 1 представлено результати дослідження корпоративних блогів різних українських компаній.

На основі проведеного аналізу ведення блогів відомими українськими компаніями

можна виділити головні завдання, які виконує корпоративний блог, надаючи перевагу над конкурентами:

- забезпечення аудиторії актуальними та інформативними даними;
- підвищення впізнаваності компанії, презентація її діяльності та продукції/ послуг;
- політика відкритості задля отримання лояльності;
- збір думок про компанію та своєчасне реагування на них;



Рис. 3. Переваги контент-маркетингу [14]

Таблиця 1

Приклади результатів створення корпоративного блогу компаніями України [13]

Компанія	Мета	Способи реалізації	Результат
«Кінто» http://blog.kinto.com/	Просвіта	Корпоративний блог інвесткомпанії веде президент компанії	Обізнаність українців про інвестиційні інструменти, а також про їх специфіку в Україні
«ПриватБанк» https://privatblog.com.ua	Комунікація	У компанії 14 «ПриватБлоггерів» – менеджерів банку. Приблизно раз у квартал публікує свої тексти голова правління, хоча найактивнішим автором блогу є його заступник	Постійна взаємодія з клієнтами банку
«Простобанк Консал-тинг» http://blog.liga.net/user/prostobank/	Просування і підвищення впізнаваності компанії	Корпоративний блог ведуть 16 авторів – усі співробітники компанії. Матеріали публікуються у блозі раз на тиждень, а найцікавіші пости також публікуються на відомих соціальних сервісах	Довіра до компанії, формування внутрішньої корпоративної культури, а також розвиток особистісного потенціалу співробітників компанії
Brandcom http://brandcom.com.ua/	Розвиток співробітників	У корпоративному блозі розміщується контент, який дає можливість змінити традиційну модель поведінки автора	Сприяння розвитку креативності, підвищення впізнаваності компанії, просування
«Систем Кепітал Менеджмент» http://blog.scm.com.ua/	Відкритість	Перші особи компанії	Канал для оперативного отримання актуальної інформації про життя та новини компанії

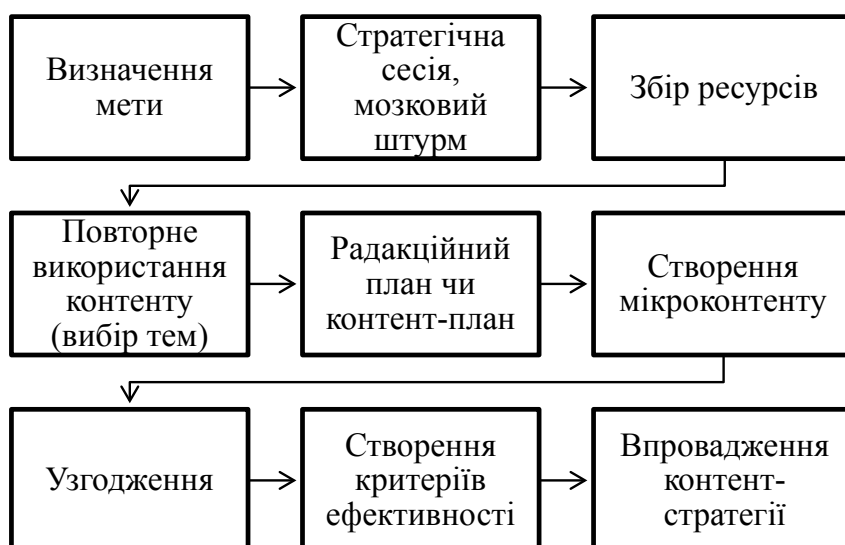


Рис. 4. Етапи розроблення контент-стратегії [15]

– формування корпоративної культури та розвиток власного персоналу.

Ведення блогу для залучення потенційних клієнтів – робота кропітка. Для успіху корпоративного блогу вирішальне значення має регулярна і довгострокова робота над ство-

ренням і просуванням якісного контенту. Контент – це головний інструмент у боротьбі за відвідувачів, який виражається у змісті кожної сторінки блогу, відображуючи пропозиції послуги та товари, з яким компанія виходить на ринок.

Таблиця 2

Рекомендації щодо створення якісного контенту [16]

Рекомендація	Характеристика
Визначення ідеального клієнта	Компанія повинна визначити характеристики її потенційного клієнта та змістом свого контенту відповідати його потребам
Статті повинні відповідати на питання читачів	Людина на сайті заради інформації. Не потрібно використовувати блог як новинну стрічку, написану сухою бюрократичною мовою. Клієнт швидше звернеться в компанію, яка не соромиться говорити про свою діяльність та статті якої відповідають на її питання, ніж у компанію, яка надає тільки список своїх послуг
Використання цитат авторитетних людей із певної сфери діяльності	Такий засіб допомагає підтвердити професіоналізм, компетентність та актуальність інформації компанії, яку підкріплюють думки видатних, авторитетних особистостей
Детальне вивчення теми для створення статті	Для того щоб написати цікаву та інформативну статтю, треба детально вивчити тему статті та всі можливі матеріали, тільки так можна отримати максимальну користь
Підтримка актуальності та змісту контенту	Інформація повинна бути актуальною та значущою. Також слід детально і доступно розповідати клієнтам про те, чим займається компанія, та намагатися навчати її своїй майстерності
Використання якісного дизайну	Треба використовувати не стандартне оформлення та звичайні зображення, а намагатися досягти індивідуального дизайну завдяки ексклюзивному зображенню
Головне проблема, а не місце в пошуковій системі	Фокусування на проблемі та цільовій аудиторії повинно бути на першому плані. Цьому має підпорядковуватися весь контент, і лише потім можна оптимізувати зміст під пошук
Блог – не інструмент продаж	Читачам більше подобаються не рекламні статті, а кейси, корисні статті, поради та досвід, які здатні показати професіоналізм, якими вони будуть ділитися з іншими людьми
Використання доступної мови	Співпраця між компанією та клієнтом буде простою та приємною, якщо компанія в змозі пояснити весь процес діяльності без професійної термінології

Питаннями складання грамотного контенту займається контент-маркетинг. На рис. 3 представлено переваги контент-маркетингу.

Для того щоб контент працював на користь компанії, слід розробити контент-стратегію. Контент-стратегія блогу повинна відповідати його цільовій аудиторії. Необхідно визначити, якої мети компанія хоче досягти за допомогою корпоративного блогу (збільшення трафіку на сайті, залучення потенційних клієнтів, позиціонування компанії та її співробітників як експертів даної сфері діяльності компанії та інше). Етапи розроблення стратегії визначено на рис. 4.

На основі дослідження психології, поведінки, інтересів та вподобань користувачів, а також аналізу тих засобів, які здатні привернути увагу потенційного клієнта та затриматися у його пам'яті, та того, що може виявитися незрозумілим та бути не на користь репутації компанії, були надані рекомендації щодо впровадження якісного контенту в блозі, які систематизовано та представлено в табл. 2.

Основними проблемами ведення корпоративного блогу є недостатність людських і часових ресурсів та відсутність тем для контенту. Шляхом подолання цих проблем є використання аутсорсингу. Можна віддати сайт на обслуговування в руки фахівців із контент-маркетингу. За певну плату блог буде регулярно поповнюватися правильними текстами і розкручуватися за рахунок поширення контенту в мережі. SEO-фахівці підготують

семантичне ядро (якщо цього не зробили розробники сайту). Досвідчені автори будуть відпрацьовувати ключові запити статтями та розповсюджувати в Інтернеті. Таким чином, буде налагоджена регулярна робота з контент-маркетингу, корпоративний блог буде генерувати зростаючий трафік, який буде трансформуватися в клієнтів.

Висновки з цього дослідження. Швидкий розвиток Інтернету як комунікативного середовища з великою кількістю користувачів, зручними інструментами для спілкування, відносно низькими витратами на розповсюдження рекламного контенту призводить до необхідності та економічної раціональності використання корпоративного блогу як ефективного інструменту Інтернет-маркетингу. Визначені в результаті дослідження переваги корпоративного блогу свідчать про те, що блогінг доцільно використовувати як для зв'язків із громадськістю, так і для внутрішньої організації роботи компанії. Аналіз досвіду українських компаній показав: щоб використання блогу в результаті призводило до продажів, компанії повинні перестати думати як продавці і почати діяти як наставники для свого читача, тобто рекомендації повинні стати важливими і потрібними для нього. Це можливо за умови реалізації системного контент-маркетингу. Запропоновані у статті рекомендації щодо створення якісного контенту дадуть змогу результативно використовувати контент-маркетинг у корпоративному блозі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; 12-е издание. – М : Вильямс, 2009. – 1072 с.
2. Hanson W. Principles of Internet marketing / W. Hanson, K. Kalyanam. – South-Western College Publishing, 2007.
3. Hartman D.E., Lindgren J.H. Consumer evaluations of goods and services: implications for services marketing // Journal of Services Marketing. – 1993. – Т. 7. – №. 2. – С. 4–15.
4. Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и/или революция / Д. Эймор. – М. : Вильямс, 2001. – 320 с.
5. Ілляшенко С.М. Інструменти та методи просування продукції в Internet: аналітичний огляд / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 20–32.
6. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг : [навч. посіб.] / І.Л. Литовченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 332 с.
7. Біловодська О.А. Особливості маркетингової політики розподілу в Інтернет-середовищі / О.А. Біловодська, Д.В. Корінченко // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 45–53.
8. Співаковська Т.В. Особливості контент-маркетингу як самостійного елементу просування в Інтернеті / Л.І. Сапега, Т.В. Співаковська // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2014. – Т. 3. – №. 8.
9. Преимущества блога перед сайтом. Как создавать классные блоги и сайты в сети Интернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://alpha-byte.ru/polezno/rekomendatsii/preimushhestva-bloga-pered-saytom>.
10. Веснин С. Зачем и как вести корпоративный блог / С. Веснин // Журнал-блог ReConcept [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journal.reconcept.ru/47-zachem-i-kak-vesti-korporativnyj-blog>.
11. Артамонова І.М. Блог-записи як жанр Інтернет-комунікації / І.М. Артамонова, К.О. Пилипенко // Світ соціальних комунікацій. – 2011. – Т. 1. – С. 16–18.

12. Блог как бизнес-инструмент // SeoProfy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://seoprofy.ua/blog/blogging/blog-kak-biznes-instrument>.
13. Жданов В. Зачем украинские компании ведут блоги / В. Жданов // AIN.UA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/korporativnye-blogi-%E2%80%93-pervye-itogi>.
14. Гавриков А. Контент-маркетинг: что это такое, зачем нужен и как разработать стратегию? / А. Гавриков // КОМПЛЕТО: Мой отдел электронного маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog.completo.ru/kontent-marketing-cto-eto-takoe-zachem-nuzhen-i-kak-razrabotat-strategiyu/>.
15. Сынчило Н. Пошаговый план создания контент-стратегии. Готово к внедрению! / Н. Сынчило // LiftMarketing [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://liftmarketing.ru/lidogeneraciya/poshagovyy-plan-dlya-sozdaniya-kontent-strategii-gotovo-k-vnedreniyu/>.
16. Кузнецова С. 10 советов по созданию контента, который люди будут расшаривать / С. Кузнецова // Texterra [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://texterra.ru/blog/10-sovetov-po-sozdaniyu-kontenta-kotoryu-lyudi-budut-rassharivat.html>.

Формалізація моделі оптимізації структурних зрушень в економіці країни на основі міжгалузевого балансу

Овандер Н.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено застосуванню математичного моделювання економічних процесів у дослідженні структурних зрушень в економіці країни. Проаналізовано способи побудови оптимізаційних моделей на основі міжгалузевого балансу. Запропоновано вдосконалити методологію побудови таких моделей використанням приростного підходу. Формалізовано моделі оптимізації структурних зрушень в економіці країни на базі даних міжгалузевого балансу для покращення основних макроекономічних показників.

Ключові слова: економіко-математична модель, формалізація, оптимізація, макроекономічні показники, валовий внутрішній продукт, міжгалузевий баланс.

Овандер Н.Л. ФОРМАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ НА ОСНОВЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА

Статья посвящена применению математического моделирования экономических процессов в исследовании структурных сдвигов в экономике страны. Проанализированы способы построения оптимизационных моделей на основе межотраслевого баланса. Предложено усовершенствовать методологию построения таких моделей использованием приростного подхода. Формализованы модели оптимизации структурных сдвигов в экономике страны на основе данных межотраслевого баланса для улучшения макроэкономических показателей.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, формализация, оптимизация, макроэкономические показатели, валовый внутренний продукт, межотраслевой баланс.

Ovander N.L. FORMALIZATION THE OPTIMIZATION MODEL OF STRUCTURAL SHIFTS OF ECONOMICS OF A COUNTRY BASED ON INTER-BRANCHES BALANCE

The article is devoted to the application of mathematical modeling of economic processes in the research of structural changes in the economy of the country. The methods for constructing optimization models are analyzed on the basis of inter-branch balance. It is proposed to improve the methodology for constructing such models by using the incremental approach. The model of optimization of structural changes in the economy of the country is formalized on the basis of data from the inter-branch balance in order to improve the macroeconomic indicators.

Keywords: economic-mathematical model, formalization, optimization, macroeconomic indicators, gross domestic product, inter-branch balance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Враховуючи появу час від часу певних кризових явищ у світовій економіці, для будь-якої країни, у тому числі й для України, особливої актуальності набуває пошук найбільш дієвих факторів економічного зростання. Вихідною базою економічного зростання будь-якої країни є її ресурсний потенціал. Погодимось з дослідниками, які вважають, що «...ресурс стає фактором виробництва у той самий момент часу, коли здійснюється факт його купівлі...» [1, с. 40], тобто це означає, що ресурс – це тільки потенційний фактор, і лише той ресурс, що залучається у виробництво, стає реальним фактором подальшого розвитку економіки. Таким чином, досягти економічного зростання можна або через збільшення залучених у виробництво ресур-

сів (екстенсивний шлях розвитку), або через більш ефективно їх використання (інтенсивний шлях розвитку). Саме інтенсивний шлях передбачає розроблення моделей ендогенного зростання, які передбачають подальший позитивний розвиток економіки країни за рахунок більш ефективного використання її внутрішніх резервів країни, тобто ендогенного фактору. Оскільки структурні зрушення в економіці є одним із них, проблема оптимізації структурних зрушень в економіці є досить актуальним напрямом дослідження не тільки для України, а й для будь-якої іншої країни. Враховуючи те, що основним призначенням економіко-математичних моделей є отримання кількісної та якісної інформації про об'єкти-оригінали для раціонального управління цими об'єктами, а одним із найбільш

важливих економічних об'єктів є виробничий сектор економіки країни, проблема оптимізації структури економіки через мережу міжгалузевих взаємозв'язків є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасний стан виробничих сил промислово розвинутих країн характеризується складною та динамічною міжгалузеву структурою. За таких умов усе більше уваги приділяється ретельнішому розрахунку структури міжгалузевих зв'язків. Для цього В.В. Леонтєвим [2–4] був розроблений метод міжгалузевого аналізу, а моделі, побудовані на його основі, отримали назву міжгалузевих. Існує декілька способів побудови оптимізаційних моделей міжгалузевого балансу (МГБ), які можна звести у три основні категорії.

Перший спосіб передбачає різні способи виробництва продукції, тобто різні технології виготовлення продукції [5, с. 742–745; 6, с. 241–246]. Це означає, що якщо в моделі Леонтєва передбачався один спосіб виробництва одного виду продукту, якому відповідав один стовпчик в технологічній матриці A , то в даному разі вважається, що будь-який продукт може виготовлятися декількома, але скінченною кількістю технологічних способів. У даній задачі треба обрати найбільш ефективні для певної цільової функції способи (технології).

Другий спосіб – це постановка оптимізаційної задачі за допомогою основного рівняння балансу, яке перетворюється у нерівність, та додаванням до моделі певних обмежень по ресурсах і цільової функції. Зазвичай у моделі фіксуються значення або вектору кінцевого попиту Y , або вектору валових випусків X . Якщо не виконати останню вимогу, то у цій сфері припустимих рішень існує нескінченна множина рішень балансової задачі [5, с. 738–742; 6, с. 236–241; 7, с. 214–224; 8, с. 251–286].

Третій спосіб полягає у перетворенні в оптимізаційної динамічної моделі, яка доповнюється додатковими обмеженнями на обсяги використаних ресурсів [6, с. 377–390; 9].

Незважаючи на це, пошук оптимальної структури національної економіки залишається нерозв'язаним остаточно. А враховуючи те, що за допомогою математичного моделювання можна прорахувати альтернативні варіанти розвитку економіки без експериментів на реальній економіці, дослідження є досить актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, у рамках

дослідження передбачено розробити механізм оптимізації структурних зрушень в економіці через оптимізацію міжгалузевих зв'язків. Враховуючи те, що саме таблиці «Витрати – випуск» (ТВВ) найкраще відображають міжгалузеві зв'язки, саме вони були використані як основне джерело інформації для розроблення такого механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблені автором моделі базуються на такому методологічному принципі: міжгалузеві зв'язки в економіці країни складаються під впливом того фактору, що під час розподілу ресурсів, під якими в моделі будемо розуміти випуск продукції, існують галузеві пріоритети, тобто існує перерозподіл ресурсів між видами економічної діяльності.

Розглянемо більш детально механізм оптимізації структурних зрушень в економіці за видами економічної діяльності (ВЕД) згідно з рис. 1.

Відмітною властивістю моделі є те, що коефіцієнти міжгалузевих зв'язків та результативних показників у них не задаються екзогенно, а складаються під впливом структурних зрушень за ВЕД.

Особливість зазначеної моделі полягає в її конкретності: вона побудована на основі фактичних даних ТВВ за ВЕД. Причому саме ТВВ забезпечує пропорційність та системність розвитку всього народного господарства разом з окремими галузями. Весь виробничий сектор народного господарства поділений на n видів економічної діяльності (ВЕД).

На перших двох етапах відбувається побудова базових та прирістних показників за фактичними даними ТВВ, необхідних для формалізації моделей.

У рамках розроблення моделі передбачено визначення системи результативних макроекономічних показників, які будуть характеризувати схему виробництва на основі МГБ, а саме сума проміжного споживання, валовий випуск продукції, ВВП та основні його складники: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та валовий прибуток/змішаний дохід. Методологія розрахунку коефіцієнтів, що відповідають вищезазначеним результативним показникам, схожа на розрахунок показників a_{ij} , а саме вважатиметься, що вони лінійно залежать від валового випуску продукції та показують, яка частка всього проміжного споживання, ВВП або його s -го компоненту припадає в j -ому ВЕД на одиницю валового випуску продукції у цьому ВЕД:

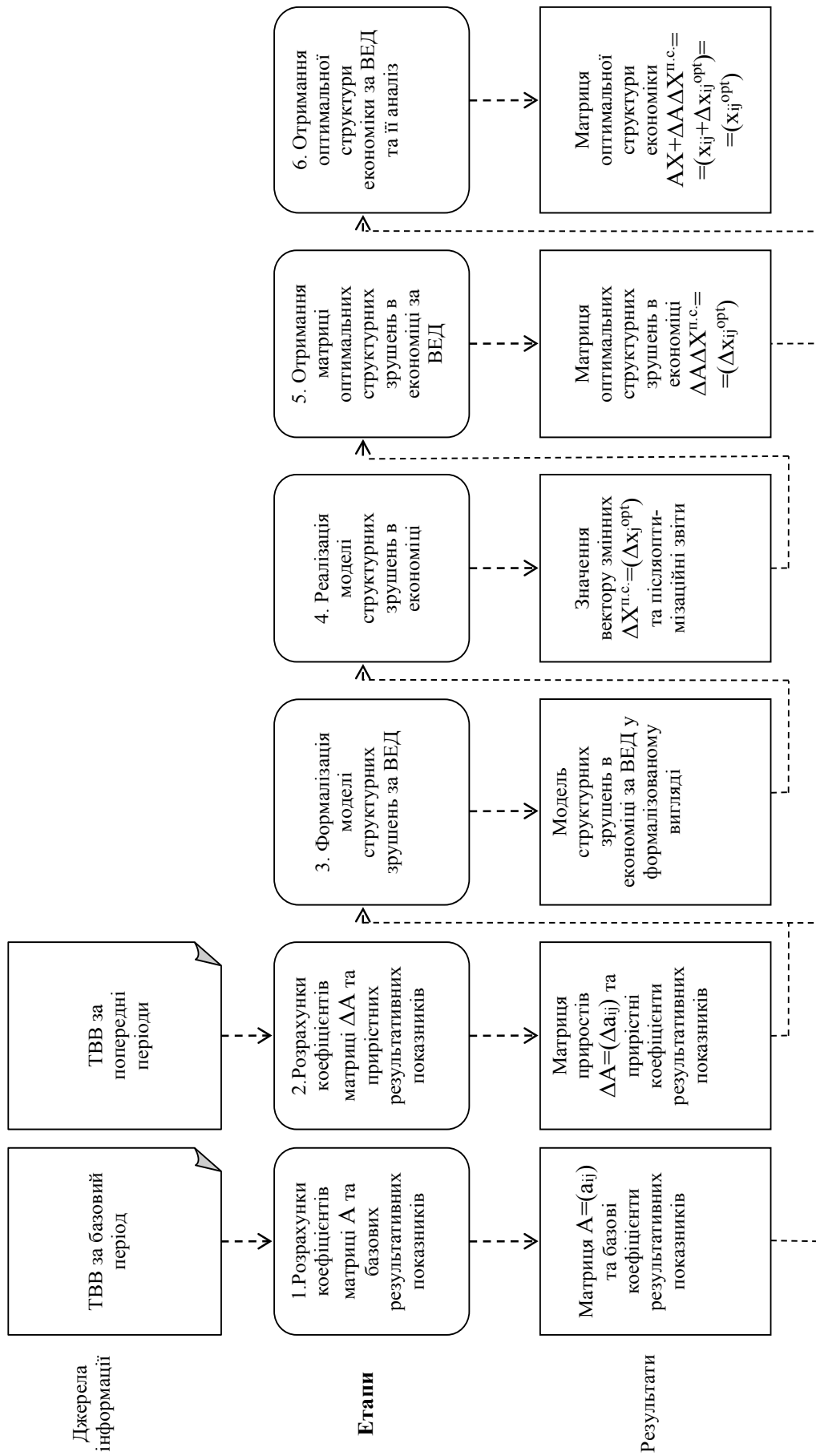


Рис. 1. Методика оптимізації структурних зрушень в економіці країни за ВЕД із використанням прирістного підходу

Джерело: авторська розробка

$$V_j = \frac{\tilde{x}_j^c}{X_j}, \quad j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

$$U_j = \frac{Z_j}{X_j}, \quad j = \overline{1, n}, \quad (2)$$

$$u_{sj} = \frac{z_{sj}}{X_j}, \quad s = \overline{1, l}; \quad j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

де V_j – коефіцієнти, або норми, сумарної величини проміжного споживання; U_j – коефіцієнти, або норми, ВВП; u_{sj} – коефіцієнти, або норми, основних компонентів ВВП; l – це кількість складників ВВП.

Для всього випуску продукції цей коефіцієнт дорівнюватиме 1.

Величини, розраховані за формулами (1) – (3), можна зібрати у відповідні вектори V , U , U_s .

На другому етапі проведемо розрахунки, необхідні для побудови прирістних показників. Елементами $\Delta\alpha_{ij}$ матриці ΔA розмірності $n \times n$ (де n – кількість ВЕД, на які поділено весь виробничий сектор економіки) є відносні прирости витрат на одиницю приросту випуску. Вони визначаються як середньозважені прирости за даними динамічного ряду, в якому рівнями ряду є вартісний склад валового випуску за ВЕД у розрізі витрат окремих видів товарів та послуг, використаних у процесі виробництва (I квадрант). Тобто $\Delta\alpha_{ij}$ визначаються по колонках ТВВ діленням середнього абсолютного приросту витрат $\overline{\Delta x_{ij}}$ в i -ому ВЕДі для кожного стовпчика j на середній абсолютний приріст випуску продукції $\overline{\Delta X_j}$ у цьому ж j -ому стовпчику (j -ий ВЕД). Таким чином, $\Delta\alpha_{ij}$ розраховують за формулою:

$$\Delta\alpha_{ij} = \frac{\overline{\Delta x_{ij}}}{\overline{\Delta X_j}}. \quad (4)$$

Середній абсолютний приріст $\overline{\Delta x_{ij}}$ в рядах динаміки будемо обчислювати так:

$$\overline{\Delta x_{ij}} = \frac{x_{ij}^m - x_{ij}^0}{m}. \quad (5)$$

Аналогічно формулі (5) розраховуються середні абсолютні прирости для випуску продукції $\Delta\alpha_{ij}$:

$$\overline{\Delta X_j} = \frac{X_j^m - X_j^0}{m}. \quad (6)$$

Підставляючи дані з формул (5) та (6) у формулу (4), отримуємо остаточну формулу для розрахунку $\Delta\alpha_{ij}$:

$$\Delta\alpha_{ij} = \frac{x_{ij}^m - x_{ij}^0}{m} \Big/ \frac{X_j^m - X_j^0}{m} = \frac{x_{ij}^m - x_{ij}^0}{X_j^m - X_j^0}. \quad (7)$$

Зберемо елементи $\Delta\alpha_{ij}$ в матрицю ΔA . Економічний зміст $\Delta\alpha_{ij}$ – відносного приросту витрат на одиницю приросту випуску – полягає у тому, що він показує у відносному вира-

женні, на скільки збільшаться (зменшаться) витрати даного елемента за збільшення випуску продукції на одиницю. Тому $\Delta\alpha_{ij}$ можуть, відповідно, мати додатні та від'ємні значення. Елементи матриці ΔA – $\Delta\alpha_{ij}$ порівняно з елементами матриці A – α_{ij} можуть мати три типи співвідношень: 1) $\alpha_{ij} > \Delta\alpha_{ij}$ – темпи приросту витрат випереджають темпи приросту випуску; 2) $\alpha_{ij} = \Delta\alpha_{ij}$ – темпи приросту витрат дорівнюють темпам приросту випуску; 3) $\alpha_{ij} < \Delta\alpha_{ij}$ – темпи приросту витрат менші, ніж темпи приросту випуску.

Аналогічно тому, як на першому етапі були розраховані коефіцієнти, або норми, результативних показників та прирістного методу розрахунку елементів матриці $\Delta A = (\Delta\alpha_{ij})$, проведемо розрахунки для прирістних результативних показників:

ΔV_j – для суми проміжного споживання:

$$\Delta V_j = \frac{\tilde{x}_j^c{}^m - \tilde{x}_j^c{}^0}{X_j^m - X_j^0}. \quad (8)$$

ΔU_j – для ВВП:

$$\Delta U_j = \frac{Z_j^m - Z_j^0}{X_j^m - X_j^0}. \quad (9)$$

Δu_{sj} – для складників ВВП:

$$\Delta u_{sj} = \frac{z_{sj}^m - z_{sj}^0}{X_j^m - X_j^0}, \quad (10)$$

де $s = \overline{1, l}$ – складники доданої вартості, а $j = \overline{1, n}$ – ВЕД в ТВВ.

Усі норми приростів ΔV_j , ΔU_j та Δu_{sj} , що розраховуються відповідно за формулами (8) – (10), зберемо у відповідні вектори:

суми проміжного споживання – ΔV , ВВП – ΔU , оплати праці найманих працівників – ΔU_1 , податки за винятком субсидій на виробництво та імпорт – ΔU_2 , валовий прибуток, змішаний доход – ΔU_3 .

Перейдемо до формалізації моделей структурних зрушень в економіці країни за ВЕД. Для формалізації моделі оптимізації структурних зрушень в економіці країни скористаємося другим способом: це постановка оптимізаційної задачі за допомогою основного рівняння балансу, яке перетворюється у нерівність, та додаванням до моделі певних обмежень по ресурсах і цільової функції. Для цього необхідно побудувати цільові функції та простір стратегій (обмеження). Використання прирістного підходу дає змогу перетворити статичну економіко-математичну модель МГБ (або модель Леонтьєва) в матричному вигляді в оптимізаційну.

$$AX^T + Y^T = X^T, \quad (11)$$

де Y_i – вектор-стовпчик кінцевого споживання; Y_i – вектор-стовпчик валових випусків

продукції; надстроковий символ T означає операцію транспонування.

Для формалізації вищезгаданої моделі зробимо припущення: будемо вважати, що всі показники в прогнозованому періоді будуть дорівнювати поточному значенню цього показника в базовому періоді плюс певний приріст цього показника, який планується отримати на прогнозований період. Виходячи із цього припущення, прогнозоване значення валового випуску продукції $X_{\text{прог}}$ буде дорівнювати поточному (базовому) значенню валового випуску X на певний момент часу t плюс абсолютний приріст валового випуску продукції ΔX за певний проміжок часу τ . Таким чином, прогнозоване значення валового випуску $X_{\text{прог}}$ визначається на момент часу $(t + \tau)$:

$$X_{\text{прог}} = X + \Delta X. \quad (12)$$

Цей абсолютний приріст валового випуску ΔX можна спрямувати на різні види споживання: частину – на проміжне споживання (позначимо її $\Delta X^{n.c.}$), частину – на кінцеве споживання (її позначимо ΔY):

$$\Delta X^{n.c.} = X + \Delta Y. \quad (13)$$

На міжгалузеві зв'язки, а відповідно, й на структуру виробництва економіки країни безпосередньо впливає перерозподіл ресурсів із менш ефективних у більш ефективні ВЕД. Під ресурсами розуміємо валовий випуск продукції. Враховуючи те, що перерозподіл ресурсів відбувається у виробничій сфері, тобто змінюється структура виробництва, частину приросту валового випуску ΔX , що спрямована на збільшення проміжного споживання $\Delta X^{n.c.}$, будемо вважати невідомою та шуканою характеристикою. Причому оскільки кожний ВЕД розвивається різними темпами, цей приріст для кожного j -го з них буде мати окреме значення – $\Delta X_j^{n.c.}$. Тобто $\Delta X^{n.c.}$ – це вектор, що складається з елементів (змінних) $\Delta X_j^{n.c.}$, які показують приріст проміжного споживання в j -му ВЕД. Тобто змінними в моделях будуть прирости проміжного споживання $\Delta X_j^{n.c.}$. Таким чином, у нашій задачі треба знайти частину приросту валового випуску, що спрямована на проміжне споживання в j -му ВЕДі $\Delta X_j^{n.c.}$, тобто на виробничу сферу. Валові випуски X_j за своїм економічним змістом завжди приймають невід'ємні значення. З вищезазначеного отримаємо умову невід'ємності змінних X_j , $\Delta X_j^{n.c.}$, що буде одним з обмежень по ресурсах.

$$\Delta X_j^{n.c.} = \Delta X_1^{n.c.}, \Delta X_2^{n.c.}, \dots, \Delta X_j^{n.c.}, \dots, \Delta X_n^{n.c.} \geq 0. \\ X = X_1, \dots, X_j, \dots, X_n \geq 0. \quad (4)$$

Оскільки весь абсолютний приріст валового випуску ΔX , згідно з формулою (13), поділяємо на дві частини – $\Delta X^{n.c.}$ та ΔY і всі

прирости ΔX , $\Delta X^{n.c.}$ та ΔY є додатними величинами (згідно з припущенням), зрозуміло, що абсолютний приріст, спрямований на проміжне споживання, має бути меншим за абсолютний приріст валового випуску. Іншими словами, тут має місце нерівність, яка буде ще однією системою обмежень по ресурсах:

$$\Delta X_j^{n.c.} \leq \Delta X_j, \quad j = 1, n. \quad (15)$$

В основне рівняння балансу статичної моделі МГБ, ураховуючи введені припущення (12), додамо приріст валового випуску продукції, який отримуємо на прогнозований момент часу $(t + \tau)$. Звідси отримуємо таке основне рівняння балансової моделі МГБ:

$$AX^T + Y^T + \Delta X^T = X^T + \Delta X^T, \quad (16)$$

в якому перший доданок AX^T характеризує проміжне споживання в поточному (базовому) періоді. З іншого боку, враховуючи необхідність виконання умов балансу, будемо вважати, що прогнозований валовий випуск продукції $X + \Delta X$ дорівнюватиме проміжному споживанню в базовому періоді AX плюс прогнозований приріст проміжного споживання $\Delta A \Delta X^{n.c.}$ плюс кінцеве споживання базового періоду Y плюс приріст кінцевого споживання ΔY , тобто:

$$AX^T + \Delta A \Delta X^{n.c.} + Y^T + \Delta Y^T = X^T + \Delta X^T. \quad (17)$$

З отриманого рівняння балансу (17) випливає третє обмеження, економічна суть якого полягає у тому, що сума проміжного $AX^T + \Delta A \Delta X^{n.c.}$ та кінцевого $Y^T + \Delta Y^T$ споживань не повинна перевищувати всього валового випуску продукції $X^T + \Delta X^T$:

$$AX^T + \Delta A \Delta X^{n.c.T} + Y^T + \Delta Y^T \leq X^T + \Delta X^T. \quad (18)$$

Значення приросту кінцевого споживання у ΔY^T (18), згідно з формулою (13), розраховується як різниця між прогнозованим приростом валового випуску продукції ΔX^T та змінними $\Delta X^{n.c.T}$, тобто $\Delta Y^T = \Delta X^T - \Delta X^{n.c.T}$. Ураховуючи це, формулу (18) можна переписати:

$$AX^T + \Delta A \Delta X^{n.c.T} + Y^T - \Delta X^{n.c.T} \leq X^T. \quad (19)$$

Приріст валового випуску ΔX буде мати конкретне числове значення і визначатиметься так:

$$\Delta X_j = X_j K_j, \quad (20)$$

де через ΔX_j позначимо приріст валового випуску продукції в прогнозований період часу $(t + \tau)$ в кожному j -ому ВЕД, а через K_j – коефіцієнт приросту валового випуску продукції в j -ому ВЕД за період часу τ .

Тепер побудуємо цільові функції. Одним з основних макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт (ВВП), що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності держави, є виміром вартості товарів і послуг, вироблених для кінцевого спожи-

вання. Проте нині не існує єдиного кількісного критерію оптимальності, що однозначно визначає ефективність економіки країни. Будь-який критерій оптимальності не може врахувати всіх аспектів реального процесу виробництва, але має відповідати цілій низці вимог, тому використання певного критерію не гарантує отримання єдиного найкращого рішення. Звідси виникає необхідність проведення серії оптимізаційних розрахунків для різних критеріїв оптимальності.

Від змінних $\Delta X_j^{n.c}$ залежать ті макроекономічні показники економіки країни, які можуть бути безпосередньо розраховані за даними ТВВ. Це такі показники, як: 1) всі виробничі витрати, необхідні для відповідного валового випуску продукції; 2) ВВП та його основні складники; 3) безпосередньо величина валового випуску продукції. Кожний із цих макроекономічних показників може бути цільовою функцією і буде нами розглянутий відповідним чином, тому в загальному вигляді цільова функція має такий вигляд:

$$F(X, \Delta X_j^{n.c}) \rightarrow \max. \quad (21)$$

Цільова функція буде складатися з двох доданків. Перший отримаємо шляхом множення відповідного цільовій функції вектору норми витрат на вектор-стовпчик валового випуску продукції в базовому періоді t , другий – шляхом множення відповідного цільовій функції вектору прирістних норм витрат на вектор-стовпчик абсолютних приростів, спрямованих на проміжне споживання, $\Delta X_j^{n.c}$. Таким чином, для мінімізації виробничих витрат, тобто мінімізації всіх проміжних витрат, перший доданок цільової функції знаходять шляхом множення вектора норми витрат усього проміжного споживання на вектор-стовпчик валового випуску продукції, другий – шляхом множення вектору прирістних норм витрат усього проміжного споживання на вектор-стовпчик:

$$F_1(X, \Delta X^{n.c}) = V \times X^T + \Delta V \times \Delta X^{n.c})^T \rightarrow \min. \quad (22)$$

Для отримання максимального значення ВВП перший доданок цільової функції знаходять шляхом множення вектора норми ВВП на вектор-стовпчик валового випуску продукції, другий – множення вектору прирістних норм ВВП на вектор-стовпчик. І цільова функція буде мати вигляд:

$$F_2(X, \Delta X^{n.c}) = U \times X^T + \Delta U \times \Delta X^{n.c})^T \rightarrow \max. \quad (23)$$

Аналогічно отримаємо цільові функції:

із максимізації оплати праці найманих працівників:

$$F_3(X, \Delta X^{n.c}) = U_1 \times X^T + \Delta U_1 \times \Delta X^{n.c})^T \rightarrow \max. \quad (24)$$

Оскільки залежно від державної політики динаміка чистих податків на виробництво

може бути спрямована як на збільшення, так і на зменшення, цільова функція цього показника може бути спрямована і на максимізацію, і на мінімізацію, тому у формалізованому вигляді ця функція матиме вигляд:

$$F_4(X, \Delta X^{n.c}) = U_2 \times X^T + \Delta U_2 \times \Delta X^{n.c})^T \rightarrow \max(\min). \quad (25)$$

Якщо максимізувати валовий прибуток/змішаний дохід, то цільова функція виглядатиме так:

$$F_5(X, \Delta X^{n.c}) = U_3 \times X^T + \Delta U_3 \times \Delta X^{n.c})^T \rightarrow \max. \quad (26)$$

Для максимізації валового випуску продукції цільова функція виглядатиме так:

$$F_6(X, \Delta X^{n.c}) = X^T + \Delta X^{n.c} \rightarrow \max. \quad (27)$$

Таким чином, якщо звести разом усі попередні міркування та розрахунки, отримаємо таку формалізацію моделі оптимізації основних макроекономічних показників за даними ТВВ.

Максимізується (або мінімізується) цільова функція (21), яка залежно від об'єкта оптимізації може визначатися формулами (22) – (24) за умови невід'ємності шуканих характеристик (14) за обмежень на ресурси по приростах валового випуску продукції (9) та за умови збереження основного рівняння балансу в МГБ (19).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, результати розрахунків являють собою набір декількох варіантів народногосподарського оптимального прогнозу. Серед цих варіантів можуть бути присутні неприпустимі для практичного використання. Такі рішення можуть бути отримані за умови невідало обраних обмежень або цільової функції. На основі аналізу отриманих рішень може бути сформований кінцевий варіант прогнозу.

Наукова новизна полягає у тому, що: автором набула подальшого розвитку методика застосування міжгалузевих балансу для оптимізації структурних зрушень в економіці, що призведе до покращення основних макроекономічних показників країни; розроблено та впроваджено нові пропозиції методичного характеру за формалізації економіко-математичної моделі.

Практичне значення проведеного наукового дослідження полягає у тому, що побудована таким чином модель може бути використана в подальшому для оптимізації інших макроекономічних показників, які безпосередньо пов'язані з МГБ. Таким показниками є: 1) загальні прямі витрати на випущену продукцію; 2) різні складники ВВП: а) оплата праці найманих працівників, б) податки за винятком субсидій на виробництво й імпорт; в) валовий прибуток, змішаний дохід; 3) валовий випуск продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : [монографія] / І.Г. Манцуров – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
2. Leontief W. Input-Output Economics / W. Leontief. – Oxford University Press, New York, 1986. – 436 p.
3. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев ; пер. с англ. ; автор предисл. и науч. ред. А.Г. Гранберг. – М. : Экономика, 1997. – 479 с.
4. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. Леонтьев ; пер. с англ. – М. : Политиздат, 1990. – 415 с.
5. Экономико-математическое моделирование : [учебник для студентов вузов] / Л.В. Абланская, Л.О. Бабешко, Л.И. Баусов [и др.] ; под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – М. : Экзамен, 2004. – 800 с.
6. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики : [учеб. для студ. экон. вузов] / А.Г. Гранберг. – М. : Экономика, 1988. – 487 с.
7. Ляшенко О.І. Математичне моделювання динаміки відкритої економіки : [монографія] / О.І. Ляшенко. – Рівне : Волинські береги, 2005. – 360 с.
8. Аганбегян А.Г. Экономико-математический анализ межотраслевого баланса СССР / А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг. – М. : Мысль, 1968. – 357 с.
9. Назаренко О.М. Моделювання та ідентифікація динамічного міжгалузевого балансу макроекономічної системи / О.М. Назаренко, О.О. Костиленко // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 1. – С. 76–84.

УДК 330.354

Особливості розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у сучасних умовах української економіки

Шарпіта В.С.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Іванченко Н.О.

доцент кафедри економічної кібернети та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті проводиться аналіз ролі та місця нових інформаційно-комунікаційних технологій, особливостей їх використання у сучасній економіці України. Розглядається вплив сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на економічний розвиток країни. Відображено проблеми ринку інформаційних технологій та шляхи їх вирішення. Виявлено основні тенденції та стратегічні орієнтири подальшого розвитку інформаційної економіки в Україні. Ринок інформаційно-комунікаційних послуг як один із важливих складників інноваційної економіки демонструє високі темпи зростання, що випереджають темпи зростання економіки загалом.

Ключові слова: сфера інформаційно-комунікаційних технологій, інформатизація суспільства, інформаційна економіка, новітні технології, комунікація.

Шарпіта В.С., Иванченко Н.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проводится анализ роли и места новых информационно-коммуникационных технологий, особенностей их использования в современной экономике Украины. Рассматривается влияние современных информационно-коммуникационных технологий на экономическое развитие страны. Отображены проблемы рынка информационных технологий и пути их решения. Выявлены основные тенденции и стратегические ориентиры дальнейшего развития информационной экономики в Украине. Рынок информационно-коммуникационных услуг как одна из важных составляющих инновационной экономики демонстрирует высокие темпы роста, опережающие темпы роста экономики в целом.

Ключевые слова: сфера информационно-коммуникационных технологий, информатизация общества, информационная экономика, новейшие технологии, коммуникация.

Sharpita V.S., Ivanchenko N.O. FEATURES OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE CURRENT CONDITIONS OF UKRAINIAN ECONOMY

The article analyzes the role and place of new information and communication technologies, especially their use in modern economy of Ukraine. And also examines the influence of modern information and communication technology in economic development. The problems of the information technology market and ways to solve them are shown. The main trends and strategic guidelines for the further development of the information economy in Ukraine are revealed. The market of information and communication services as one of the important components of the innovative economy demonstrates high growth rates, outrunning the growth rates of the economy as a whole.

Keywords: information and communication technologies, information society and information economy, new technologies, communication.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація світогосподарських зв'язків, відсутність інформаційних кордонів між державами, а отже, і стрімкий розвиток інформаційного суспільства як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються, зумовлені інтенсивним упровадженням останніх досягнень науки і техніки в галузі інформації та комунікацій, які сьогодні є невід'ємним складником повсякденного життя світової спільноти.

Інформаційно-комунікаційні технології в сучасну епоху постіндустріального суспіль-

ства відіграють ключову роль у зростанні людського капіталу країни. Однак залишається нерозглянутим питання, як загалом інформаційно-комунікаційні технології впливають на економіку країни, зокрема на добробут суспільства, який позитивний ефект отримує бізнес-середовище та держава за умов постійного оновлення інформаційно-комунікаційних технологій та їх упровадження у відповідні процеси, а отже, тема цієї статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу ІКТ на економічний розвиток країни були присвячені праці таких закор-

донних та вітчизняних вчених, як Д. Белл, А. Тоффлер, П. Друкер, Я. Жаліло, М. Кастельс, О. Карпенко, Р. Радзієвська, Л. Огунсола, К.Князев та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно дослідити стримувальні фактори розвитку ринку інформаційних технологій та можливі перспективи українських підприємств обраної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у проведенні аналізу інформаційно-комунікаційної революції на інформаційному ринку України, обґрунтуванні проблем розвитку ринку інформаційних технологій в Україні та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) в умовах сучасного динамічного розвитку глобальної інформаційної інфраструктури відіграють ключову роль у зростанні соціально-економічного та бізнес-середовища будь-якої країни, позитивно впливають на швидке налагодження зв'язків у сферах торгівлі, фінансів, транспортування, сприяють активному співробітництву країн із впливовими міжнародними організаціями.

Стрімкий прорив за важливими напрямками технологічного розвитку (насамперед у сфері електроніки, кібернетики та інформатики) слугував потужним поштовхом до інтенсивного нарощення процесів інформатизації всіх сфер життя суспільства. Перехід від індустріальної епохи до інформаційного суспільства, а також зміни в підходах до оцінки ролі інформації в політичному й економічному житті країни були передумовою для виходу інформаційно-комунікаційних технологій на якісно новий рівень, який дає змогу без значних капітальних витрат вирішувати складні економічні та інші завдання не лише на державному рівні, але й на рівні окремих підприємств. Відбувається широка інформатизація всіх сфер суспільства, що принципово змінює роль інформації та інформаційно-комунікаційних технологій у соціальному та економічному розвитку країни, від масштабів і якості використання яких у професійній діяльності спеціалістів залежать рівень економічного та соціального розвитку суспільства, його інтеграція у світову економічну систему.

Згідно із Законом України «Про інформацію» інформація – це задокументовані або публічно розголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, дер-

жаві та навколишньому природному середовищі [1].

Інформаційну інфраструктуру економіки утворюють підприємства та організації, центри обробки й аналізу інформації, канали інформаційного обміну, комунікації і лінії зв'язку, засоби інформаційної взаємодії. Однією з ключових технічних характеристик інформаційної економіки є мережа Інтернет, що стала платформою для нових способів ведення бізнесу, надання урядом державних послуг та забезпечення можливостей безперервного навчання.

На думку Р. Ліпсі, який вивчає взаємозв'язок між технологічними змінами й економічним розвитком, впровадження цифрових технологій матиме значний вплив на суспільство [2], а саме:

- початковий спад продуктивності і затримка виграшу продуктивності від упровадження нових технологій;

- скорочення штату (оскільки багато старих навичок не будуть більше потрібні);

- технологічне безробіття;

- зростаючі відмінності в розподілі доходів, які мають тимчасовий характер до моменту, коли пропозиція робочої сили наздожене нові вимоги до кваліфікації персоналу;

- значні зміни в регіональній структурі розміщення продуктивних сил, необхідній освіті і кваліфікаціях персоналу, інфраструктурі, нормах і правилах (інтелектуальна власність, антимонопольне законодавство тощо), собі життя.

Переваги для суспільства від цифрової та інформаційно-комунікаційної революції полягають у забезпеченні кращого та дешевшого доступу до знань та інформації, що прискорює здійснення операцій і бізнес-процесів, знижує їх вартість та збільшує вигоду громадян і споживачів.

Швидке зростання значення інформації та електронних послуг, застосування ІКТ в економіці, державному управлінні та в повсякденному житті громадян викликало новий напрям трансформації – перехід до інформаційної економіки.

Розвиток суспільства в інформаційній економіці зазнає змін, тому що відбуваються зміни в інфраструктурі та технологіях. Оскільки основним продуктом інформаційної економіки є інтелектуальні послуги та наукомісткі товари, найбільшу цінність становлять інформація і знання, на основі яких розвиваються інформаційні технології.

Інформаційна економіка – це такий тип економіки, де продуктивність і конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів залежать головним чином від їхньої здатності генерувати, обробляти й ефективно застосовувати інформацію, засновану на знаннях [3]. Також інформаційну економіку можна визначити як економіку, в якій інформація є валютою та продуктом.

Незважаючи на безсумнівні переваги інформаційно-комунікаційних технологій, значні перешкоди для їх ефективного використання існують як у розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються. Ці бар'єри мають бути елімінованими для повної реалізації потенціалу ІКТ. Деякі бар'єри є ендемічними (наприклад, розрив між поколіннями, у процесах навчання, в отриманні досвіду у сфері інформаційно-комунікаційних технологій), а отже, подолати їх досить складно. Країни, що розвиваються, стикаються із проблемами слабко розвиненої телекомунікаційної інфраструктури, низької комп'ютерної грамотності, відсутності обізнаності або низької спроможності користування мережею Інтернет. Оскільки країни, що розвиваються, більше страждають від «цифрового відставання», вони ризикують залишитися без можливостей отримання додаткових доходів (створення продукції з високою доданою вартістю), більш швидкого соціально-економічного зростання (автоматизації різних процесів, а отже, зменшення собівартості виготовленої продукції, оптимізації витрат підприємств, пришвидшення виробничих процесів, ефективної реалізації ресурсів) та рівноправної повноцінної присутності на оцифрованій світовій арені [4].

Водночас позиції України у світових рейтингах розвитку електронного урядування та онлайн-сервісів, які, зважаючи на актуальні тренди глобального розвитку, є фундаментальним критерієм інформаційної розвиненості держави, досі є не найліпшими. За результатами останніх вимірювань Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) [5] Україна посіла у рейтингу країн світу за Індексом мережевої готовності 75 місце з-поміж 142 країн – членів ООН (інтегральний показник). У 2012 р вона посідала 68 місце, у 2010 р. – 54-те.

Стан розвитку інформаційної економіки в країні свідчить, що досі в незалежній Україні інформаційна економіка та ІТ-індустрія розвивалися за умов відсутності дієвої підтримки з боку держави, роль якої переважно зводи-

лася до збору статистичних даних і фіскального тиску. Досить часто сфери повноважень і функції профільних відомств дублюються, тоді як утворилися цілі напрями, регулювання й управління якими фактично не здійснюється або здійснюється незадовільно.

Інформатизація бізнесу – процес постійного вдосконалення не стільки самих інформаційних систем, скільки управління загалом [6]. Тому для оцінки інвестицій в автоматизацію компанії важливо знати фактори успіху і ризику таких проектів, важливо співвідносити витрати на інформаційну систему і переваги з погляду фінансової та організаційної перспектив. Рівень таких знань забезпечить ефективність вкладень в інформаційні технології і бізнес загалом.

Стримувальними факторами розвитку ринку інформаційно-комунікаційних послуг є:

- несприятлива макроекономічна ситуація у країні, що насамперед виражається у зниженні рівня купівельної спроможності населення;
- нестабільність та непередбачуваність державної і законодавчої політики у сфері бізнесу та ІТ;
- стан фінансового сектору України;
- відсутність Національної системи індикаторів оцінки процесів розвитку інформаційно-комунікаційної галузі;
- відсутність дієвої загальнодержавної координації, нагляду та контролю проектів;
- недостатня забезпеченість сектору іноземними інвестиціями;
- перевантаження мереж у великих містах і зниження якості надання послуг;
- низький рівень упровадження інновацій на підприємствах;
- небажання компаній реалізовувати проекти з підключення послуг у невеликих населених пунктах через значні витрати на їх реалізацію та великий строк окупності;
- нерівномірність забезпечення доступу населення до інформаційно-комунікаційних технологій.

Українське законодавство характеризується як надмірно складне та нестабільне. Україні притаманні досить часті зміни законодавства та прийняття нових законів, що може загрожувати інвестору необмеженим ризиком. Важливо забезпечити стабільність і передбачуваність, а також уникнути ситуації, в якій модернізація та внесення змін до нововведень у законодавстві стануть регулярними. Необхідно встановити можливість вирішення інвестиційних спорів за участю

держави у міжнародних арбітражних судах та виконання їх рішень.

Головною проблемою в інформаційно-комунікаційній сфері залишається низька схильність підприємств до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, не створює фундаменту для структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення [7]. Інформаційно-комунікаційні підприємства не впроваджують новітні науково-технічні розробки для здійснення своєї технологічної модернізації, оскільки існує висока ймовірність несприйняття більш якісних послуг споживачами внаслідок зростання собівартості. Проте відсутність розвитку та впровадження на підприємствах нових технологій веде до зниження їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку.

В Україні досі існує проблема значного зменшення кількості висококваліфікованих спеціалістів внаслідок виїзду їх за кордон, оскільки тут вони не можуть повністю проявити свій потенціал та досягти кар'єрного зростання. Наукові працівники їдуть працювати в дослідницьких та технологічних центрах різних країн із метою набуття, поліпшення та можливості використання своїх знань. Близько 40% усіх випускників вищих навчальних закладів залишає країну, а низька продуктивність праці знижує конкурентоспроможність України на світовому ринку та обсяг залучення іноземних інвестицій. В Україні середня заробітна плата в інформаційно-комунікаційних підприємствах зазвичай є вищою за середню. Конкуренція на міжнародному ринку змушує компанії тримати заробітну плату фахівців на високому рівні, щоб запобігти їх переходу до конкурентів або еміграції в іншу країну.

Згідно з дослідженням Ukraine Digital News та фонду AVentures Capital загальна кількість

програмістів на українському ІТ-ринку зараз становить 90 тис. осіб. За рахунок залучення молодих фахівців цей показник до 2020 р. планують наростити до 200 тис. Сьогодні попит на фахівців ринку ІТ-послуг в Україні перевищує пропозицію [8].

Щоб запобігти виїзду спеціалістів за кордон, необхідно, окрім підтримки на належному рівні заробітної плати, стимулювати їхню працю, забезпечувати навчання та набуття нових навичок у процесі роботи, давати можливість кар'єрного росту та особистого розвитку на підприємствах.

Висновки з цього дослідження. У сучасному суспільстві інформація та знання стають джерелами вартості, а можливість оперативної передачі інформації є вкрай важливою умовою успіху як для комерційних чи державних структур, так і для людини. Інформатизація всіх сфер суспільства дає змогу людству вже сьогодні перейти на якісно новий рівень життя. Аналіз стану експортно орієнтованої ІТ-індустрії показує, що в існує низка факторів, які стримують розвиток цієї галузі в Україні, але з кожним роком набирає потужності підготовка висококваліфікованих спеціалістів у ІТ-сфері.

Варто зазначити, що розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в Україні як одного з найважливіших наукомістких секторів української економіки є важливим для економічного зростання. Інформаційно-комунікаційні технології як технології загального користування впливають на посилення господарських взаємодій в економічній системі та можуть широко використовуватися як ефективний інструмент технологічних і організаційних новацій у різних галузях економіки. Одним із основних факторів подальшої інформатизації країни є покращення умов для розвитку сфери з боку держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р «Про схвалення стратегії розвитку інформаційного суспільства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80/>.
2. Lipsey R. Technological Shocks: Past, Present and Future / R. Lipsey. 2002. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sfu.ca/~rlipsey/T&G.PDF>.
3. Войтко С.В. Менеджмент у телекомунікаціях: [навч. посібник] / С.В. Войтко, К.П. Ангелов / За наук. ред. В.Г. Герасимчука. – К. : Знання, 2007 – 295 с.
4. Статистична інформація / Офіційний сайт Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Украина на 75-м месте в мировом рейтинге развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) от World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=1784>.

6. Радзієвська С.О. Глобальні економічні процеси та Україна / С.О. Радзієвська // Міжнародна економічна політика. – 2014. – С. 80–104.

7. Постанова Верховної Ради України про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1073-19/pag>.

8. Ринок інформаційних технологій у 2016 році: шлях крізь терни. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ua.racurs.ua/1070-rynok-informaciynyh-tehnologiy-u-2016-roci-shlyah-kriz-terny?articlevolist_page=6.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Андриенко В.М. Причини фінансово-економічних кризисов	3
Лімаренко Ю.В., Жарінова А.Г. Становлення страхового ринку України та конкурентоспроможність даного ринку послуг.	8
Матвєєв С.П. Злочинна економічна політика нацистської Німеччини на окупованій території України під час Другої світової війни.	14
Підпригора Л.А. Проблема оптимізації ролі державного сектора економіки України як умова економічної безпеки.	19
Сахненко О.І. Методи оцінки людського капіталу.	24

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богацька Н.М. Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.	28
Брензович К.С., Немеш Є.П. Міжнародна студентська міграція та її вплив на соціально-економічний розвиток країн.	32
Вербіцька І.І. Європейський банк реконструкції та розвитку як ключовий фінансовий партнер України.	37
Дідик Н.В. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми фінансування.	42
Нарєвський С.В. Порівняльна характеристика ефективності роботи сонячної енергетики у провідних країнах світу.	48
Пробоїв О.А., Білецька І.М. Україна в контексті глобальних міграційних процесів.	54

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Барсукова М.А., Синенко О.І. Виявлення та аналіз проблем управління державними підприємствами в Україні.	61
Біловол Р.І. Методологічні підходи до формування політики і стратегії в управлінні підприємством.	65
Гарбузова В.С. Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні.	69
Дудченко Н.В. Теоретичні аспекти функціонування системи соціального страхування.	75
Карабаза І.А. Трансформація концепції маркетингу в умовах глобалізації.	79
Карташова О.Г., Барсук Ю.В. Трансформація аграрного сектору національної економіки.	83
Костюченко В.В., Шиковець К.О. Особливості організації інформаційної безпеки сучасної інформаційної системи та її економічна доцільність.	89
Кундицький О.О. Соціальне страхування та особливості його фінансового забезпечення в Україні.	94

Лисенко В.В., Тереняк Л.В. Місце і значення управління змінами в системі стратегічного планування.	101
Руснак Л.Р. Концептуальні засади розроблення цільової програми протидії фінансовому шахрайству.	106
Сенишин О.С. Формування стратегічних напрямів розвитку органічного землеробства в Україні з використанням методики SWOT-аналізу.	112
Станіславчук Н.О. Державна підтримка соціально-економічного становища молоді як однієї з категорій економічно активного населення.	121
Табінський В.А., Калашник М.В., Калмиков Д.В. Державна підтримка малого бізнесу як чинник соціальної політики держави.	126
Тинська І.І. Алокаційний ефект суб'єктів державного підприємництва для розвитку національної економіки: методичні та прикладні аспекти.	131
Удовиченко С.М., Махсма М.Б. Інтелектуальна власність як важіль інноваційного підйому економіки.	139
Хворост Т.В. Стан конкурентоспроможності національної економіки України.	145

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Азарова А.О., Роїк О.М., Федорова І.В. Аналіз програмних засобів управління інтелектуальним капіталом.	149
Балдинюк А.Г. Стратегія управління змінами в організації.	155
Берест М.М., Дудка М.О. Формування структури джерел фінансування підприємств АПК.	159
Биба В.В., Теницька Н.Б. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України.	166
Білик В.В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.	172
Біловодська О.А., Кириченко Т.В. Управління конфліктами в системі управління людським потенціалом підприємств.	177
Бортнікова М.Г., Стасюк Н.Р. Концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств.	183
Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня.	188
Вавулін О.І. Управління складським господарством будівельного підприємства на засадах логістики.	194
Вагіна Ю.Ю., Картава М.Ю., Болотна О.В. Особливості поведінки споживачів під час отримання та використання дисконтних карток підприємств роздрібною торгівлі.	201
Велика О.Ю., Заславська К.А. Місце інсайдерської та аутсайдерської моделей корпоративного управління в економіці України.	207
Водяник М.О. Оцінка маркетингової політики комунікацій: метод аналізу ієрархій	213
Волошина С.В., Козлова В.В. Стан і перспективи розвитку ринку синтетичних мийних засобів в Україні	222
Гончаренко А.І., Підгаєць С.В. Розвиток плодопереробних підприємств у регіональній інвестиційно-інноваційній системі.	226
Гужвенко С.М. Логістична підтримка інноваційних проектів на підприємствах зернопродуктового підкомплексу.	236

Данкєєва О.М. Діагностика дієвості інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж формату “drogerie”	244
Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення.	250
Іванова А.С., Ковтун С.В., Пігуль Н.Г. Особливості становлення та розвитку акціонерних товариств в Україні.	256
Касьянова Н.В., Курбанов О.О. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку.	262
Кобець С.П., Власенко Н.С. Підхід до систематизації методів діагностики ймовірності настання банкрутства підприємства.	266
Kozubova N.V. The development of framework for assortment policy on the tourism services market in Ukraine.	271
Коленда Н.В. Методичні підходи до оцінки дієвості управління виробничою потужністю у системі забезпечення економічної безпеки підприємства.	278
Кононенко Ж.А., Сокіл В.О. Пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору економіки.	283
Костіна О.М. Діагностика та управління бізнес-процесами в контексті антикризового управління підприємством.	287
Леонова С.В., Довба М.О. Коучинг як інструмент розвитку компетенцій сучасного менеджера з логістики.	298
Майборода О.Є., Майборода О.В., Реплюк О.В. Напрями управління грошовими потоками підприємства.	305
Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства».	310
Овандер Н.Л., Любецька М.О. Концептуальна модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства.	314
Палагута С.С. Аналіз процесу інформаційного забезпечення звернень громадян.	321
Панчишин Б.О. Інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання.	326
Персий Ю.А., Чиж В.И. Методи управління затратами на підприємстві: сутність, характеристика, класифікація.	330
Ріліпенко Н.М., Ріліпенко V.V. Economic security as a dynamic characteristic of an enterprise.	338
Рудика В.І., Маковецька Н.А. Теоретичні аспекти стратегії розвитку фінансів підприємства.	343
Семенець А.О., Косарева І.П., Гончарова Д.О. Обґрунтування теоретичних підходів до формування податкової системи країни.	347
Скубіліна А.В., Воловик В.М. Оцінка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні.	355
Снігир Л.П. Засади формування механізму забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів.	360
Співак С.М., Кравчук Н.В. Поняття господарсько-фінансової стабільності та ефективності господарського комплексу в умовах об'єднань територіальних громад.	367
Тонюк М.О. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства.	372
Топоркова І.В., Ткаченко О.І. Управління конфліктами у кризовій ситуації в цілях підвищення фінансової безпеки підприємства.	377

Трофимова Я.А., Геселева Н.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств, що працюють на ринку друкованих ЗМІ.	384
Фалович В.А. Використання засобів логістичної інфраструктури в ланцюгу поставок.	389
Хижняк О.С. Електронний договір: правовий аспект та особливості його укладання.	396
Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.	402
Хохлов М.П., Ярещенко Т.О. Теоретична сутність оборотного капіталу підприємства.	408
Христенко О.В., Руденко М.О. Особливості планування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.	413
Шаповал В.М., Грибіненко О.М., Герасименко Т.В. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства за рахунок підвищення продуктивності праці.	419
Шаповалова І.В. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів.	427
Шишко В.І., Костюшка Е.Т. Особливості формування контенту для соціальної мережі «ВКонтакте».	433
Ярмолюк Д.І., Бурачек І.В. Інтеграція методології Scrum у загальну систему менеджменту як інструмент підвищення ефективності управління.	439

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зеленко О.О. Моніторинг трансформації суспільства на засадах соціального діалогу з метою соціально-економічного розвитку регіонів країни.	444
Krupitsa I.V., Zagreba M. Innovative and investment attractiveness of enterprises in the field of tourism.	449
Марченко О.А. Концептуальні засади регіонального розвитку туристичної індустрії.	454
Новікова О.С. Дослідження ефективності використання та забезпечення сталого відтворення земельних ресурсів Сумської області.	459
Островський І.А., Стадник Г.В. Сучасні особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку регіонів.	464
Смутчак З.В. Роль державного управління у сталому розвитку сільських територій України.	469

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Полищук В.Н. Современное состояние и перспективы развития мировой системы экологического налогообложения.	474
Стефанків О.М., Данилишин В.І. Основні тенденції формування еколого-економічної культури суспільства в Україні у контексті сталого розвитку.	481
Швець Ю.О., Григорович Л.С. Екологічний податок як інструмент економіки природокористування.	488
Штогрин Г.С. Механізм визначення рівня сталого соціально-екологічного розвитку житлово-комунального господарства регіону.	494

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мольчак Я.О., Андросчук І.В., Мисковець І.Я. Особливості геоелекономічних та демографічних умов Волинської області.	503
Болотна О.В., Костюк М.К. Соціальні інновації як інструмент підвищення якості життя населення України.	510
Єрмаченко В.Є., Дериховська В.І. Особливості трансформації світової системи вищої освіти у XXI столітті.	518
Казюка Н.П. Модернізація людського капіталу як фактор стимулювання розвитку інноваційних економічних систем.	523
Кальницька М.А. Теоретичні підходи до визначення соціальної сфери та особливості її функціонування в Україні.	529
Кваша О.С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України.	535
Мартиненко В.О., Гордієнко В.П. Особливості державного регулювання механізмів розвитку об'єднання співвласників багатоквартирного будинку.	541
Стрембіцька Л.Л. Сегментація ринку праці: загрози економічній безпеці держави.	547
Цвігун І.А. Система показників оцінки демографічної безпеки України.	552

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безкровний О.В. Сучасні особливості адміністрування податку на додану вартість в Україні та світі.	560
Гнидюк І.В., Дідківська Д.І. Вплив реформи децентралізації на фінансову спроможність місцевих бюджетів.	565
Городніченко Ю.В. Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України.	569
Городніченко Ю.В. Подвійне оподаткування: його сутність та методи усунення.	574
Грубінка І.І. Особливості розвитку та сучасного стану банківської системи України в контексті державної монетарної політики.	579
Жердецька Л.В., Городинський Д.І. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків.	583
Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні.	589
Калита О.В., Кулик Є.В. Проблеми та перспективи розвитку рефінансування вітчизняних банків.	598
Карасик О.М., Петрюк М.В. Концепція державно-приватного венчурного фонду.	605
Ксьондз С.М., Сапригіна О.В. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств.	611
Кузнецов А.М., Деркач Ю.Б. Особливості діяльності сучасних банків України на валютному ринку.	616
Кумейко О.М., Дереза В.М. Депозитна діяльність банків в аспекті формування їхньої ресурсної бази.	624
Литвинюк М.В., Демиденко В.І. Ліквідність банку та банківської системи як показник ефективності діяльності банку та її вплив на прибутковість комерційного банку.	631

Маршук Л.М., Лупіна Д.А. Міжбюджетні трансферти у фінансовому вирівнюванні адміністративно-територіальних формувань.	637
Неізнєстна О.В., Огоновська А.О. Інформаційне забезпечення менеджменту страхової діяльності.	643
Сидорчук А.А. Особистий капітал та інструменти його формування.	651
Смагло О.В. Фінансовий механізм зарубіжних корпорацій в умовах глобалізації.	659
Тарасевич Н.В., Назлуханян С.С. Сучасні тенденції розвитку маркетингу в банківській сфері.	665
Тєшева Л.В., Щербань О.Д., Вакулєнко О.О. Поняття грошового потоку підприємства.	670
Тищенко В.В. Формулювання стратегічних цілей і стратегічних альтернатив у банку.	676
Тищенко О.І. Визначення впливу ресурсної бази на прибуток банку з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу.	683
Фєдишин М.П., Ординська Е.А. Проблеми забезпечення конвертованості грошової одиниці.	689
Хромушина Л.А. Оцінка умов забезпечення та стану фінансової рівноваги сільськогосподарського підприємства.	695
Шмуратко Я.А., Стецурє О.С. Рефінансування банків в умовах фінансової нестабільності.	701
Юрій С.М. Фактори впливу на державний борг України.	705

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Балазюк О.Ю. Професійна етика бухгалтера в контексті реформування бухгалтерського обліку в Україні.	710
Бондар Ю.В. Компонентне наповнення категорії «якість» в аудиті.	715
Гільорме Т.В., Ленє А.В. Організація обліку доходів бюджетних установ в умовах законодавчих змін.	722
Дорош Н.І., Мартинюк М.А. Взаємозв'язок предмета та об'єктів обліку та аудиту.	730
Карпенко І.В. Формування трансфертних цін на підприємствах торгівлі.	735
Качмар О.В. Організація обліку людського капіталу аграрних підприємств.	742
Кемарська Л.Г., Дідик І.В., Федько Н.Ю. Оцінка фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ».	748
Ковтунєнко Ю.В., Боярська А.Д., Заплєтнюк Д.К. Сучасний підхід до організації обліку доходів і витрат майбутніх періодів в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства.	754
Копотієнко Т.Ю., Нежива М.О. Теоретико-методичні аспекти реалізації концепції суттєвості в аудиті.	761
Корольчук І.Р., Кутузов М.Р. Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення.	770
Кучер В.В., Лаговська О.А. Облікове моделювання результативності діяльності ІТ-компаній під час використання різних систем оподаткування.	775

Михайленко О.В., Козаченко В.О. Місце та аналіз місцевих податків і зборів з урахуванням особливостей змін законодавчо-нормативної бази	781
Радова О.В. Проблеми адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.	786
Романів Р.В., Кручак Л.В. Делькредере дебіторської заборгованості: реалізація принципу обачності чи надумана проблема?	790
Романів С.Р., Голяш І.Д. Основні напрями вдосконалення правового регулювання судово-економічної експертизи в Україні.	796
Саченко С.І., Панасюк В.М., Черешнюк О.М. Особливості внутрішнього аудиту реалізації послуг готельного господарства	803
Фатенок-Ткачук А.О., Губей А.В. Особливості переоцінки основних засобів та наслідки її проведення: прикладні аспекти.	810
Фатенок-Ткачук А.О., Данилко А.Р. Особливості методики формування акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками.	815
Фатенок-Ткачук А.О., Кальчук К.Ю. Ноу-хау як об'єкт в обліку.	823
Хаблюк О.А., Яцишин С.Р. Аудит ефективності в системі державного фінансового контролю, його суть та необхідність упровадження в Україні.	827
Шевчук Є.О. Франчайзингові відносини у туристичному бізнесі: обліково-контрольний аспект.	832
Шинкаренко Д.В., Осадча Г.Г. Особливості обліку та розподілу загальновиробничих витрат.	838
Шпатовська Т.А., Кутузов М.Р. Облік розрахунків із персоналом відповідно до норм законопроекту № 5130 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» в 2017 році.	844
Штик Ю.В., Карченкова О.Л. Порівняльна характеристика обліку доходів і видатків бюджетної установи за новим та старим планом рахунків.	849
Юнацький М.О. Формування облікової політики банківської установи.	853

СТАТИСТИКА

Завада О.П., Мартин О.М. Статистика внутрішньої торгівлі в Україні: регіональний аспект.	859
--	-----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Белз О.Г. Інтернет-просування освітніх послуг класичними університетами України.	866
Бережна Л.В., Снитюк О.І., Рудь О.В. Моделі визначення країн – основних торговельних партнерів України як елемент її стратегії зовнішньоекономічної діяльності.	872
Єсіпов А.Ю., Синенко О.І. Аналіз стану формування інформаційної інфраструктури управління комунальною власністю на основі електронної системи.	878
Кавєріна С.Ю., Башинська І.О. Інформаційні технології в управлінні проектами.	883
Ліштаба Л.В. Інтервальні моделі професійної компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я.	888

Мінакова В.П., Шіковець К.О. Актуальність використання моделі Big Data в бізнес-процесах892
Мозгова Г.В., Мугдусієва Н.К., Чернишева А.С. Контент-маркетинг в корпоративному блозі.897
Овандер Н.Л. Формалізація моделі оптимізації структурних зрушень в економіці країни на основі міжгалузевого балансу.904
Шарпіта В.С., Іванченко Н.О. Особливості розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у сучасних умовах української економіки.911

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 10

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю.Калабухова*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: www.economyandsociety.in.ua

E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua